

<<销售秘籍101>>

图书基本信息

书名：<<销售秘籍101>>

13位ISBN编号：9787802550070

10位ISBN编号：7802550076

出版时间：2008-10

出版时间：企业管理出版社

作者：屈云波 编

页数：101

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售秘籍101>>

内容概要

商业社会的竞争日益激烈，作为一名销售人员，月复一月地实现你的销售目标确实很困难、也极易让人灰心丧气，你也试图寻求一些专业的、正规的培训的机会使自己的销售技巧有所提升，但却由于时间问题不得不放弃。

那么，到底该如何提升销售技巧呢？

目前，市面上大多数的销售书籍都只是集中于某个特定主题或销售的某个特定方面。

或者是对销售过程的总体看法。

然而，本书却大不相同。

书中的101条秘籍涵盖了销售所涉及的方方面面，如计划、设定目标、保持健康、提高自信、有效地使用免费邀请、个人容貌的重要性等。

让每一位销售人员可以全方位地审视自己的销售工作，将销售工作的每个细节都发挥得淋漓尽致。

另外，本书的秘籍不但简单易懂，而且都结合卓有成效的案例，为销售人员提出了实用性极强的建议。

相信读过这本书，你的销售生绩将有大幅度提升，你也将更加充满“销售力量”！

作者简介

凯利·罗伯逊是罗伯逊培训集团的董事会主席，在培训方面有着近20年的经验。他从事过服务行业中员工、经理人、老板以及经营者的培训工作，后来成为加拿大索尼公司的零售培训经理。

自1995年以来，他组织了数百次的销售培训研讨会，帮助上千万的销售人员提高他们的销售技能。

<<销售秘籍101>>

书籍目录

秘籍1 调整自我方式的力量秘籍2 肯定的力量秘籍3 道歉的力量秘籍4 外表的力量秘籍5 文章的力量秘籍6 寻求帮助的力量秘籍7 提出销售要求的力量秘籍8 物物交换的力量秘籍9 做你自己的力量秘籍10 信念的力量秘籍11 利益的力量秘籍12 身体语言的力量秘籍13 澄清反对的力量秘籍14 清晰的力量秘籍15 陌生销售电话的力量秘籍16 交易会与展会的力量秘籍17 自信的力量秘籍18 勇气的力量秘籍19 信誉的力量秘籍20 客户服务的力量秘籍21 细节的力量秘籍秘籍22 自律的力量秘籍23 有效介绍的力量秘籍24 电梯演讲的力量秘籍秘籍25 废除附属细则的力量秘籍26 电子邮件的力量秘籍27 情感的力量秘籍28 同情的力量秘籍29 客户参与的力量秘籍30 热情的力量秘籍31 锻炼的力量秘籍32 面对面交流的力量秘籍33 面部表情的力量秘籍34 3F的力量秘籍35 第一印象的力量秘籍36 退缩的力量秘籍37 免费提供的力量秘籍38 专注的力量秘籍39 后续行动的力量秘籍40 目标的力量秘籍41 担保的力量秘籍42 乐于助人的力量秘籍43 诚实的力量秘籍44 敏感点的力量秘籍45 信息的力量秘籍46 保持联系的力量秘籍47 言简意赅的力量秘籍48 知识的力量秘籍49 语言的力量秘籍50 倾听的力量秘籍51 营销的力量秘籍52 谈判的力量秘籍53 人脉的力量秘籍54 电子杂志的力量秘籍55 一的力量秘籍56 想像心理画面的力量秘籍57 合伙的力量秘籍58 激情的力量秘籍秘籍59 耐心的力量秘籍60 停顿的力量秘籍61 坚持的力量秘籍62 提升个人能力的力量秘籍63 计划的力量秘籍64 定位的力量秘籍65 幻灯片的力量秘籍66 练习的力量秘籍67 准备的力量秘籍68 演讲的力量秘籍69 了解产品的力量秘籍70 敏捷的力量秘籍71 提案请求的力量秘籍72 寻找客户的力量秘籍73 守时的力量秘籍74 提出问题的力量秘籍75 给自己充电的力量秘籍76 从失败中站起来的力量秘籍77 推荐的力量秘籍78 关系的力量秘籍79 说“不”的力量秘籍80 草稿的力量秘籍81 自我评估的力量秘籍82 研讨会的力量秘籍83 展示价值的力量秘籍84 沉默的力量秘籍85 闲聊的力量秘籍86 故事的力量秘籍87 结构的力量秘籍88 建议的力量秘籍89 总结的力量秘籍90 电话技巧的力量秘籍91 “告诉我”的力量秘籍92 推荐的力量秘籍93 秘籍感谢卡的力量秘籍秘籍94 时间管理的力量秘籍95 信任的力量秘籍96 附属品销售的力量秘籍97 知名度的力量秘籍98 构想的力量秘籍99 语音信箱的力量秘籍100 放弃的力量秘籍101 胜者心态的力量

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>