第一图书网, tushu007.com

<<三星销售人员五日集训>>

图书基本信息

书名：<<三星销售人员五日集训>>

13位ISBN编号：9787806779453

10位ISBN编号：7806779450

出版时间：2005-3-1

出版时间：广东经济出版社

作者：金永汉

页数：196

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

内容概要

本书是三星电子以量身定做型销售教育为基础编写的，教育训练前后共需五天时间。
它是以公司代理店职员为对象实施的的教育，这次之所以公开的原因是想与其他企业及销售人员一起共享它所带来的益外。
本书的主要内容是： 第一，应根据市场环境和顾客的变化来改变销售方法。
第二，要从以产品为中心的销售方法转向量身定做型销售方法。
第三，量身定做型销售是根据每位顾客的特征来进行销售的。
第四，销售人员要经专业知识为基础，理解顾客，成为一个能帮助顾客的好顾问。
第五，要想培养大批出色的销售人员，企业就应具备支持各种教育课程系统，对本公司员工进行训练。
量身定做型销售不仅适合于各卖场销售点，而且也适用于所有以顾客为中心的销售行业。
销售人员通过此书不是学习过去的传统销售方法，而是要学会掌握一套系统的、有效的量身定做型销售方法，从而达到满足顾客和提高销售量的一箭双雕的目的。
最后，希望本书能给各位销售人员、营销管理人员、销售主管及销售教育负责人以较大的帮助。

书籍目录

第一日 销售人员的理念 第一课 销售人员的希望 在世界级的CEO当中，不乏众多销售人员出身的人士 超一流销售人员的心态 销售人员是帮助顾客的购买产品的咨询专家 第二课 理解顾客 每个人都有不同的需求 积极应对不断变化的销售环境 第三课 对“ 量身定做型销售 ”的理解 “ 关键时刻 ”创造者 何为量身定做型销售 帮助顾客实现梦想第二日 形象设计 第一课 专业销售人员的形象 获得顾客好感的形象 以热情的表情吸引顾客 服装能体现一个人的品性 第二课 专业销售人员的姿势 专业销售人员从行礼开始就有所不同 掌握能获得100分的姿势 基本用语和常用的称呼 第三课 五步量身定做型销售 量身定做型销售 量身定做型销售的五个阶段第三日 了解顾客的需求…… 第一课 打开顾客的心扉 第二课 通过提问和倾听了解顾客的需求第四日 量身定做型销售 第一课 量身定做型销售 第二课 说明顾客将获得的益处 第三课 达成共识第五日 角色扮演 第一课 销售方案 第二课 教育课程的测试 第三课 综合练习

第一图书网, tushu007.com

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