第一图书网, tushu007.com

<<派力营销多媒体培训课程3 专业销售技>>

图书基本信息

书名：<<派力营销多媒体培训课程3 专业销售技能2面对工业品行业>>

13位ISBN编号：9787880187120

10位ISBN编号：788018712X

出版时间：2012-4

出版时间：中国科学文化音像出版社

作者：本社　编

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

《专业销售技能2-面对工业品行业（企业版）》是专门针对工业品行业（如：打印设备、电脑及周边设备、数据系统等）公司的销售人员，如何与目标客户（集团购买客户）交往与交易的培训材料。
对于工业品行业的公司而言，集团购买客户是他们最重要的销售资源，同时由于交易的数额大，承担的风险大，采购方涉及的决策人数较多，级别高，因为这些特殊原因，就要求专业销售人员无论从工作计划，客户拜访，到达成交易，都要作出详细的安排，才能做到“万无一失”。
本教材既包含详尽的理论知识，又有一定的实战案例，希望每位销售人员在学习以后，都可以成为专业的销售人士，成为面对集团购买客户的销售高手。

书籍目录

第一章：素质要求
第二章：发现客户
第三章：谈判过程
第四章：客户疑虑
第五章：成交时刻
第六章：客户管理
附章：自我管理

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