

<<業績好，不是沒有原因的>>

图书基本信息

书名：<<業績好，不是沒有原因的>>

13位ISBN编号：9789861279534

10位ISBN编号：9861279539

出版时间：2009-7

出版公司：創見文化股份有限公司

作者：洪傳治

页数：272

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>

## <<業績好，不是沒有原因的>>

### 內容概要

成為百萬業務的成功必殺技！

有一個永不失業的技術，那就是銷售。

成功的企業家大多是業務員出身的，靠著一流的銷售能力與技巧，叱吒風雲商場。

在這個需要自我行銷、人人皆業務的時代裡，本書將揭露超級業務員的養成訓練，教你如何突破銷售盲點、掌握關鍵技巧，快速淬練不敗業務力，秒殺成交、年薪倍增，邁向百萬業務員的發達之路！

每天抽出一點時間，培養永不失業的業務力。業務員是影響經濟世界最深遠的職業，也是支撐世界經濟活動的主要槓桿，即使在不景氣的年代裡，業務人才的需求量往往仍高居第一位。

儘管銷售業是就業門檻較低的行業，也是造就商業菁英的最佳途徑，但是從事銷售工作，好比參與一場漫長的、殘酷的市場競賽。

客戶永遠在追求更好的商品、更完美的服務，因此他們不願意和無知、沒有技能以及不誠實的業務員來往，而在銷售業界裡，新進人員要努力超越資深前輩，但是資深前輩也必須不斷提升，才能避免被新進人員取代，這使得「競爭」幾乎成為了「銷售」的代名詞。

隨著行銷觀念的轉變、市場競爭的激烈，成功的業務員不能再視達成業績為全部，唯有持續滿足客戶真正的需求、與客戶建立長久而穩定的關係，才能創造多贏局面，與此同時，也必須以進步、創新、追求卓越的精神從事銷售工作，繼而成為銷售競賽場上的贏家。

因此，本書以深入淺出的方式，依據業務員個人心態、銷售技巧、市場開發、客戶關係此四大主題，分別從精神層面到實務技巧進一步展延相關的子題，在每一個主題章節中，除了詳加探討業務員在銷售過程中可能遭遇到的各類問題外，也以條列式的方式，羅列出可以採取的因應策略，並搭配[圖解TIPS]、[進階超級業務的Check List]循序漸進地助你提升不敗業務力。

如果你是經驗豐富的資深業務員，你必須追求卓越，如果你是初入銷售業的新手，你必須培養登峰造極的能力，隨時翻閱本書，不僅能自我激勵，更能從中得到實務啟發，讓你即使在經濟不景氣的年代裡，依然一枝獨秀，締造漂亮業績！

<<業績好，不是沒有原因的>>

作者簡介

洪傳治 美國愛荷華州立大學經濟與企管雙碩士，曾從事媒體工作，商學趨勢報導專欄作者。長期從事企業管理課題的研究，此外，對世界經濟局勢亦有其精闢獨到的見解。曾任管理顧問公司顧問、中小企業聯合輔導中心講師、人本企管顧問公司顧問。作品有：「別讓瞎忙壞事」。

<<業績好，不是沒有原因的>>

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>