

<<团队销售>>

图书基本信息

书名：<<团队销售>>

13位ISBN编号：9787111148449

10位ISBN编号：7111148444

出版时间：2004-10

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）沃特豪斯

页数：161

译者：杨悦等

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>

<<团队销售>>

内容概要

本书是一步一步指导读者去建立、组织、领导和实现一支致胜的销售团队。

在这本充满实践经验、通俗易懂的指导书中，作者将与读者一起分享他通过为AT&T IBM 施乐公司、惠氏制药有限公司、可口可乐等许多领导型企业建立世界级销售团队而发展的技术。作者通过大量的实践证明，团队销售能够降低成本、增加销售，并提高客户满意度。

<<团队销售>>

作者简介

史蒂夫·沃特豪斯是沃特豪斯集团的领导人，他经常进行演讲，是知名的企业顾问，他的客户包括太阳微系统公司（Sun microsystems）IBM、施乐公司、克莱斯勒公司、惠氏制药有限公司、可口可乐、联合航空、孟山都公司等。

<<团队销售>>

书籍目录

对本书的赞誉前言第1章 团队销售的力量第2章 不要强制性在建立团队第3章 每个人都扮演一定的角色第4章 如何领导一支制胜的团队第5章 怎样促进成一支成功的团队第6章 团队的价值销售第7章 团队销售策略第8章 协调团队第9章 团队成功的工具第10章 团队策略第11章 成功的团队销售会议第12章 建立团队文化第13章 客户会议及展示附录A 解决团队销售过程中的纠纷附录B 有效的沟通策略参考文献译者后记

<<团队销售>>

媒体关注与评论

书评有效的团队销售不会自行发生，你必须努力使其发生。

在你努力去做了之后，你的成本将会降低，销售会增加，客户满意度将大幅提高。

阅读本书吧！

从现在开始建立一支致胜的团队！

本书提供了一个框架，使在销售中团队合作能够产生协同优势行到最佳发挥。

我们终于拥有了一本好书，书中提供了一种有效的、能够确保团队销售达到其期望目标——增加销售方法！

作者愿意将本书推荐给那些依靠参与团队销售而获得成功的人们！

本书使销售进入一个更高水平。

为了竞争，领导者必须学会建立一种鼓励各级、各部门人员在销售有服务客户的过程中进行合作的销售文化。

本书是一本关于团队销售方法的优秀指导书！

<<团队销售>>

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>