

<<销售智慧宝典>>

图书基本信息

书名：<<销售智慧宝典>>

13位ISBN编号：9787111199632

10位ISBN编号：7111199634

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业

作者：雷源

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>

## <<销售智慧宝典>>

### 内容概要

一线业务人员销售培训精华，没有经过正确培训的业务人员是公司最大的成本。  
帮您解决销售问题，为成功找对方法。

练就扎实到位的营销基本功。

本书针对建材、工业品、耐用消费品的特点，从销售理念、素质能力、销售技巧、时间管理等多个方面阐述了对其进行销售时应注意的技巧和方法。

内容分项叙述，针对性强，简单易懂，是广大建材、工业品、耐用消费品销售人员完善自身素质、提高销售业绩的良师益友。

书籍目录

作者简介前言第一章 销售精英的素质和能力 描述销售精英就具备的基础素质和能力，发现销售的力量。

第二章 应具备的销售理念 掌握必备的销售理念，用理念引导销售过程，使每一招都有效。

第三章 计划和时间管理 做好自我管理，在有限情况下，实现更多的销售机会。

第四章 销售前的准备工作 完美的准备实现完美的结果，武装自己，掌握竞争优势。

第五章 销售沟通技巧 利用各种方式进行沟通，发现更佳的沟通方式，高效率沟通。

第六章 通过会议方式销售产品 开辟新的销售战场，以最小的付出获得最大的收益，使竞争对手难以企及。

第七章 销售提问技巧 转变传统的被动销售为主动销售，时时掌握销售主动权。

第八章 电话销售技巧 掌握专业电话销售技巧，千里一线，以最低成本获得最大收益。

参考文献

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>