

<<从销售新人到销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<从销售新人到销售冠军>>

13位ISBN编号：9787115118721

10位ISBN编号：7115118728

出版时间：2004-7

出版时间：人民邮电

作者：董方雷 李弢 王云

页数：283

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>

<<从销售新人到销售冠军>>

内容概要

《从销售新人到销售冠军：任职销售岗位完全手册》分三大部分。书中讲述了销售概论，撰写建议书，市场调研等；讲解了如何接近客户，如何识别客户利益点，如何有效沟通等诸多内容。

<<从销售新人到销售冠军>>

书籍目录

第一篇 销售员入门第一章 销售概论销售员种类影响销售的因素公司需要什么样的销售员什么样的人适合销售如何寻找销售工作第二章 撰写建议书撰写建议书前的准备工作建议书的结构撰写建议书的技巧案例：培训行业销售建议书第三章 市场调研为什么要进行市场调研市场调研的内容市场调研的步骤市场调研的形式案例：读者调查表第四章 制订销售计划第二篇 销售技巧第五章 如何接近客户第六章 如何识别客户利益点第七章 如何进行有效沟通第八章 如何做自我介绍第九章 如何做产品介绍第十章 如何做电话销售第十一章 如何处理销售纠纷第十二章 如何送货收款第三篇 销售流程第十三章 寻找和鉴别客户第十四章 销售准备第十五章 销售访问第十六章 销售演讲与演示第十七章 处理客户异议第十八章 终结成交第十九章 签订和履行合同第二十章 建立稳定的商业联系

<<从销售新人到销售冠军>>

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>