

<<销售圣经>>

图书基本信息

书名：<<销售圣经>>

13位ISBN编号：9787121008450

10位ISBN编号：7121008459

出版时间：2005-01

出版时间：电子工业出版社

作者：（美）吉特默

页数：377

译者：张桦

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>

<<销售圣经>>

内容概要

它是每个销售人员的案头必备宝典 也是销售人员应该拥有的十本书之一 绝佳的案例、精彩的分析 定会让你信心百倍、跃跃欲试！

一本有关销售的经典、权威、大全类图书，被誉为《销售圣经》，其地位不容小视，文中有大量实用而富借鉴意义的案例，能够为读者解决现实中的许多问题，且简单易读，语言幽默编排方式易懂易操作。

杰弗里·吉特默的关于销售艺术的畅销书帮助了成千上万的人在销售游戏中占据上风。

《销售圣经》中行之有效的方法和技巧能够提高销售、赢得顾客的忠诚，书中包含的丰富实用的内容销售人员提供了他们所需了解的一切知识。

吉特默的策略改变了管理销售人员和提高业绩的方式。

他的书带给我们一个新的销售系统，使得销售人员不再找借口抱怨，而是以行之有效的方法去完成计划、跟进、执行的工作。

<<销售圣经>>

作者简介

杰弗里·吉特默，全球联名的销售及客服专家，被誉为全球最佳的销售教练。他每年为IBM、AT&T、可口可乐、希尔顿酒店、西门子等企业组织150多个培训项目和销售会议。

<<销售圣经>>

书籍目录

第一部分 规则、秘密、乐趣1.1 创世纪1.2 规则记1.3 秘密记1.4 大秘密记1.5 最大秘密——幽默记第二部分 准备好让潜在顾客惊呼2.1 惊呼记2.2 问题记2.3 力量记第三部分 请允许我自我介绍3.1 引荐记3.2 陌生拜访记第四部分 做一次精彩的产品介绍4.1 介绍记第五部分 拒绝、成交和跟进……获得“是”5.1 拒绝记5.2 成交记5.3 坚持记第六部分 叹息与敌人6.1 悲叹记6.2 竞争记第七部分 国王万岁：顾客7.1 客服记第八部分 福音书8.1 沟通记8.2 展览记第九部分 网络建立……通过协会获得成功9.1 搭网记第十部分 先知和利润10.1 领导记10.2 超势记10.3 先知记第十一部分 提高你的收入11.1 数字记第十二部分 我能否得到一声“阿门”12.1 出埃及记后记：当我长大后衷心感谢现在再来点推销！

<<销售圣经>>

媒体关注与评论

名人点评 《销售圣经》引领我从销售经理做到销售总监，到地区销售总监，再到我目前的位置销售副总裁。

感谢你，杰弗里，感谢你帮助我爬上这一个个台阶。

布莱恩·德·莫尔/销售和市场副总统 目标高尔夫解决方案公司 我读过许多关于销售的书，但杰弗里的书是惟一一本我放在床边书架上的。

我可以每晚读上几句，这样就能想起整章的内容，使我的销售技巧有所提高。

詹姆斯·A·威尔顿/客户经理 埃塔信息技术公司 如果《圣经》也这么简单好读的话，我早就是一名基督徒了。

兰斯·卡西迪/销售总监 玛姆西健康计划公司 《销售圣经》讲述的是销售世界中的真理

。我只能希望我的竞争对手不要看到它。
杰夫·威廉姆斯/销售副总裁 辛辛那提联合船运公司 等等！

这本书中的内容如果被应用的话将是无价之宝。
所以在准备好做一个成功人士之前，先别急着翻动它。

迈克·提舍尔/新业务部 专用解决方案公司 这本书应该做成一把钥匙的形态。

它读完它之后我打开了最困难的市场。
约瑟夫·安德雷德/财务分析师 普里米西来金融服务公司 前所未有的，一本书定义了一个领域。

杰克·科沃特/800总裁读书网

<<销售圣经>>

编辑推荐

它是每个销售人员的案头必备宝典 也是销售人员应该拥有的十本书之一 绝佳的案例、精彩的分析 定会让你信心百倍、跃跃欲试！

一本有关销售的经典、权威、大全类图书，被誉为《销售圣经》，其地位不容小视，文中有大量实用而富借鉴意义的案例，能够为读者解决现实中的许多问题，且简单易读，语言幽默编排方式易懂易操作。

杰弗里·吉特默的关于销售艺术的畅销书帮助了成千上万的人在销售游戏中占据上风。

《销售圣经》中行之有效的方法和技巧能够提高销售、赢得顾客的忠诚，书中包含的丰富实用的内容销售人员提供了他们所需了解的一切知识。

吉特默的策略改变了管理销售人员和提高业绩的方式。

他的书带给我们一个新的销售系统，使得销售人员不再找借口抱怨，而是以行之有效的方法去完成计划、跟进、执行的工作。

<<销售圣经>>

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>