

<<66招搞定商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<66招搞定商务谈判>>

13位ISBN编号：9787207063519

10位ISBN编号：7207063512

出版时间：2004-9

出版时间：黑龙江人民出版社

作者：罗旭东编著

页数：224

字数：1800000

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>

<<66招搞定商务谈判>>

内容概要

本书从开发客户的准备工作出发，从寻找客户、接近客户、处理客户异议、促成交易、留住客户等方面介绍了开发客户、留住客户过程中的66个关键技巧，是一本成功应对客户的实战经典。

全书阐述简单明了，有理论，有实例。

熟悉并灵活运用本书的知识，将为你赢得更多订单，获得更广泛的利益。

<<66招搞定商务谈判>>

书籍目录

第一部分 开发客户前的准备工作 第1招 自信心的培养 第2招 恐惧心理的有效克服 第3招 销售目标的确定 第4招 销售计划的制订 第5招 了解你所推销的产品 第二部分 寻找新客户的途径与方法 第6招 新客户寻找中原则的把握 第7招 新客户寻找中误区的及时回避 第8招 资料查阅的运用技巧 第9招 逐户寻找的技巧 第10招 连锁介绍法的运用技巧 第11招 名人介绍法的运用技巧 第12招 委托助手法的运用技巧 第13招 会议寻找的技巧 第14招 个人观察法的运用技巧 第15招 广告开拓法的运用技巧 第16招 寻找技巧的运用 第17招 新客户的评估 第三部分 成功接近客户的技巧 第18招 推销访问计划的制订 第19招 客户约见的方法 第20招 跨过障碍约见决策人的技巧 第21招 接近客户的方法 第22招 难以接近客户的应对技巧 第23招 良好第一印象的打造 第24招 博得客户好感的技巧 第25招 客户利益点的识别 第26招 推销面谈的策略 第27招 推销面谈的方法 第28招 推销介绍的技巧 第29招 推销面谈中倾听的技巧 第30招 推销面谈中提问的技巧 第31招 告别客户的技巧 第四部分 客户异议的处理技巧 第32招 客户真正异议的探知方法 第33招 异议处理时机的把握 第34招 避免与客户争论的技巧 第35招 客户异议处理的方法 第36招 价格异议的化解 第37招 需求异议的化解 第38招 时间异议的化解 第39招 质量异议的化解 第40招 购买权力异议的化解 第41招 支付能力异议的化解 第五部分 成交阶段的技巧 第六部分 成功留住客户的技巧

<<66招搞定商务谈判>>

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>