

<<快速提升销售业绩的120张表单>>

图书基本信息

书名：<<快速提升销售业绩的120张表单>>

13位ISBN编号：9787301107010

10位ISBN编号：7301107013

出版时间：2006-1

出版时间：北京大学出版社

作者：北龙贤

页数：261

字数：253000

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>

<<快速提升销售业绩的120张表单>>

内容概要

本书是作者从事销售员培训与辅导工作三十余年经验的总结与提炼，主要介绍了120张旨在提升销售业绩的工作表单，如牢固掌握产品知识的表单、突破业绩瓶颈的销售战略表单、吸引顾客的洽谈交涉表单、提案与后续追踪的表单、促使洽谈顺利进展的表单、应对客户投诉纷争的表单、开发新客户的表单、有关招待与洽谈礼仪的表单等。

全书共分为12章，每章均由10张表单组成，并且每张表单都明确标注了适用对象及内容特征，简明易懂，即学即用，对于提高销售员的销售能力、销售经理的管理能力，提升销售业绩，具有不可估量的积极作用。

<<快速提升销售业绩的120张表单>>

作者简介

北龙贤先生，日本最优秀的销售员之一，从事销售员培训与辅导工作三十余年，拥有丰富的实战经验和培训经验，培养了一代又一代的顶尖销售员，并成功指导过许多知名企业，如NTT、富士通、明治乳业等，深受企业界好评。

北龙贤先生现任日本职员教育中心董事长，目前正积极推

<<快速提升销售业绩的120张表单>>

书籍目录

前言第一章 优秀销售员必备的10张基本表单 一、发现并改正销售活动中存在的问题 二、销售, 没有借口 三、请求上级支援 四、召开洽谈会前的准备表单 五、向优秀销售员取经 六、检验是否有效利用时间的15条标准 七、活用过去的成功经验 八、寻找工作上的互补者、支持者 九、如何进行自我启发 十、深入销售活动的10个铁的法则第二章 牢固掌握产品知识的10张表单 一、掌握产品知识的10个要点 二、在实际销售活动中丰富产品知识 三、及时掌握最新的产品知识 四、充分利用产品使用事例 五、本公司产品与其他公司产品各自的卖点 六、本公司产品与其他公司产品的销售情况对比表 七、根据顾客的关注、理解程序进行适当的说明 八、销售时的谈话方式 九、如何给顾客一个满意的答复 十、丰富产品知识的10个视点第三章 将商业信息与销售业绩联系起来的10张表单 一、及时掌握最新信息的表单 二、收集信息的10个铁的法则 三、整理信息的表单 四、充分利用有效信息的表单 五、在组织中使用个人信息 六、提高销售业绩的横向推广法 七、分级别把握销售活动的现状 八、支持代理店业务员工作的表单 九、向代理店渗透生产商的方针 十、客户发生危机的18个征兆第四章 突破业绩瓶颈的10张销售战略表单 一、目标达成率确认表 二、制定计划的10个铁的法则 三、如何制定并实现行动目标 四、深入作战的10个铁的法则第五章 有效实施销售战略的10张表单第六章 吸引顾客的10张洽谈/磋商表单第七章 提案与后续追踪必需的10张表单第八章 促使洽谈顺利进行的10张表单第九章 化解客户的不满的10张对策表单第十章 成功开发新客户的10张表单第十一章 培养良好的洽谈礼仪习惯的10张表单第十二章 提高销售实力的10张表单

<<快速提升销售业绩的120张表单>>

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>