

<<顶尖销售的25堂课>>

图书基本信息

<<顶尖销售的25堂课>>

内容概要

25个销售秘诀，教你如何成为超级销售员。

身为销售员的你可能遭遇过以下情景，纵使你费尽唇舌，不停地介绍自家产品的优点及好处，客户还是对人摇头说不，当你进行电话拜访时，刚一开口说明来意，就听到对方连忙说：“谢谢，我不需要。”

”面对此类令人沮丧的回应，其实是有方法可以挽救的。

通过此书所提供的系统性的25课，将能为你打造出具“专业，体贴，有效率”的形象，让你成为屡创公司业务佳绩的销售明星！

一般人以为，要成为最佳销售人员或超级销售明星，需要参加所费不赀的训练课程或研讨会。

然而，本书通过近50年来的研究，针对世界各地顶尖销售员的销售行为及实务经验进行系统性整理，将销售致胜秘诀分为6大发，共25个单元。

跟随本书的脉络，能让平日繁忙的你无师自通，快速且轻松地习得经过市场证实有效的策略，并让你成功克服客户的冷漠与异议。

只要掌握本书所提供的技巧，你将摆脱吃闭门羹的窘境，成为销售界的常胜军！

<<顶尖销售的25堂课>>

作者简介

爱德华·戴尔·乔诺，是佛德汉大学教育心理学博士，现为Achieve-Global研究及评估部负责人，在研究、开发产品、业务绩效咨询方面已有20年的经验，同时他也是国际会议及团体机构争相邀的红牌演说家，并著有The Alligator Trap一书，此书为他赢得Times Mirror集团年度最佳声誉作者奖。

喜德华·戴尔·乔诺，是大学教育心理学博士，现为Achieve-Global的资深产品经理，负责认证、设计、发展、基础维修等业务，部任职于各种不同领域的公司，包括财务顾问、教育训练、资讯服务等。

她曾辅导过的企业包括花旗银行，大来信用证，Dime Bancorp公司，以及许多南美的信用卡发行公司。

马克·麦隆，目前在南佛罗达大学担任教授，同时也是Achieve-Global的资深研究经理，他在经济发展、公司策略、运营策略等领域拥有13年以上的学校及个人研究与顾问经验，曾担任过尼尔森媒体市调公司资深研究员，Global Business Information Network研究部主管，以及KPMG毕马威会计师事务所、LLC公司、Strling调公司的管理顾问。

<<顶尖销售的25堂课>>

书籍目录

第一部分 以顾客需求为销售中心 第二部分 开始建立客户关系 第三部分 执行成功的业务拜访 第四部分 处理客户认为重要的事 第五部分 成为长期的合作伙伴 第六部分 提升内在价值 - 自我管理

<<顶尖销售的25堂课>>

媒体关注与评论

专家评论 如果你一直努力想提高销售团队的效率，本书将可协助你正确地进行评估，并告诉你该将心力投注在哪个销售流程上，以达到业绩最大化的目标。

- 丹尼尔 COMMUNISPOND公司总裁兼执行长 本书每一章都含有珍贵的销售智慧精华 - 哪些是销售人员一定要做的事，对客户及对销售人员而言它的重要性在哪里，以及该如何做。

- 卡曼 COOKSON ELECTRONICS EQUIPMENT公司行销部副总裁 本书是提供你成功销售及卓越的客户经验的指南，也是销售竞赛赢家的必备圣经。

- 柯克朗 ONYX软件公司策略服务副总裁

<<顶尖销售的25堂课>>

编辑推荐

全球排名前十分之一的顶尖销售员，每天都从本书匠销售法则中受益良多，并成功打造出花旗银行，美国运用，可口可乐，联合利华，苹果电脑，诺基亚，爱立信等知名企业的销售佳绩。有了本书，您也可以成为超级销售员！

<<顶尖销售的25堂课>>

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>