

<<客户开发营销>>

图书基本信息

书名：<<客户开发营销>>

13位ISBN编号：9787501759798

10位ISBN编号：7501759790

出版时间：2003-8-1

出版时间：中国经济出版社

作者：范云峰

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>

<<客户开发营销>>

内容概要

本书主要阐述了企业在开发客户过程中客户开发与营销的关系、科学开发客户的7大步骤与技巧(如何寻找客户、怎样评估客户、如何接近客户、怎样有效地和客户洽谈示范、怎样处理客户的异议、诱导客户成交及售后服务等), 销售人员应具备的品质和技能, 实用销售礼仪以及客户开发的一些简单规程。

文图并茂, 通俗易懂, 故事诱人, 实战性、借鉴性强是本书的最大特点, 可称得上国内销售人员及企业管理者的贴身工具书。

<<客户开发营销>>

书籍目录

- 第1章 总述
- 第2章 寻找客户
- 第3章 评估客户
- 第4章 准备与接近客户
- 第5章 销售讲解与示范
- 第6章 处理客户异议
- 第7章 诱导客户成交
- 第8章 售后服务
- 第9章 销售人员的品质与技能
- 第10章 实用销售礼仪
- 参考文献

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>