

<<狼性销售法则>>

图书基本信息

书名：<<狼性销售法则>>

13位ISBN编号：9787502827120

10位ISBN编号：7502827129

出版时间：2005-9

出版时间：地震出版社

作者：罗宇

页数：228

字数：237000

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>

<<狼性销售法则>>

内容概要

在今天这个激烈的竞争时代，在销售这个残酷的竞争领域，我们不仅需要学习狼的精神，狼的血性，还必须把狼性法则贯穿于整个营销的全过程，学习狼的坚韧，狼的拼搏，狼的智慧，以及狼勇往直前的精神。

因为，面对白热化的竞争，我们没有理由退却，萎缩不前，否则，就只有被淘汰的份了。

醒来吧！

用狼的野性唤醒你心中蛰伏的巨人，激发你控制命运的能力。

相信，运用狼性法则，你就会发现，没有什么东西是难卖的了，因为，你已经掌握了销售的至高法则

。

<<狼性销售法则>>

书籍目录

第1章 敏锐地寻找和发现目标 合理制定目标 把周围人都视为客户 寻找潜在客户 评估目标客户 客户关系网越织越宽第2章 不打无准备之仗 准备充分再出击 知己——对自身的全面了解 知彼——客户资料的准备 销售未动计划先行 对目标群体进行分析 出击之前保持最好的状态第3章 主动出击而不是等待 机会不是等来的 及时搜集信息 接近目标的方法 约见客户 把客户的需求变成购买力 创造客户的需求 激发对方的购买冲动 掌握主动权 不断向自己提出挑战第4章 在最佳的时机出击 选择最佳的时机 提高自己的观察能力 听出购买信号 在专心倾听中抓住时机 捕捉成交的最佳时机 有效的十大成交方法 拒绝犹豫，不要错过时机 攻其不备，出其不意第5章 不达目的誓不罢休第6章 应对变化第7章 不怕失败

<<狼性销售法则>>

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>