

<<订单何来>>

图书基本信息

书名：<<订单何来>>

13位ISBN编号：9787504453990

10位ISBN编号：7504453994

出版时间：2005-5

出版时间：中国商业出版社

作者：张本心

页数：342

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>

<<订单何来>>

内容概要

关于销售方面的收，现在可说是汗牛充栋，但真正值得信赖的并能给你指导的书却不我。道理很简单。

这些种类的书绝大部分是翻来覆去的讲一些推销技巧和方法的，而个别推销高手又由于经验奇特、方法怪异，让一般销售人员觉得高不可攀。

那么，有没有一本书可以使人一步一步从一个新手成长为一名“战绩”不菲的销售明星呢？

有的《订单何来——20天把握成功销售的99个秘诀》一书便可让这些问题遇刃而解。

本书针对新人入行、进步、成功这些阶段里常会遇到的一些疑惑，以及容易出现的问题，为读者一一作出分析和详细解答，并为读者提供了极具参考价值的方法和建议，使读者能够一点一点进步，一天一天向销售冠军的目标快速靠近。

当然，罗马非一日而成，要真正成为一名销售高手也绝不是一蹴而就的。

这需要不断积累经验、及时总结教训、不断创新，才能够最终取得预期的目标，成为顶级的销售高手。

一句良言可使人终身受益，一本好书可改变人的命运。

衷心地希望有志于销售事业、正从事销售事业的朋友能够从本书中得到一些启发和帮助。

<<订单何来>>

书籍目录

第一天 从喜欢开始 秘诀一：心态决定销售的成败 秘诀二：热忱带你成功 秘诀三：了解自己是否适合做销售 秘诀四：像销售高手学习 秘诀五：克服心理障碍 第二天 如何寻找销售工作 秘诀六：选择理想的行业和产品 秘诀七：学会写岗位建议书 秘诀八：培养你的第二天性 第三天 做好市场调研 秘诀九：了解市场调研的内容 秘诀十：搜集资料的途径 秘诀十一：设计最有效的问卷 秘诀十二：做好实地调查 第四天 撰写最棒的建议书 秘诀十三：充分掌握客户资料 秘诀十四：掌握撰写建议书的几个要点 秘诀十五：撰写建议书的技巧 第五天 制订完美的销售计划 秘诀十六：了解相关的有效资讯 秘诀十七：熟悉制订销售计划的内容 秘诀十八：注意制订销售计划的要点 秘诀十九：制订详细、清晰的计划表 第六天 找到你的“准客户” 秘诀二十：找出客户渠道 秘诀二十一：寻找客户的方法 秘诀二十二：和最有希望成为潜在客户的人接触 秘诀二十三：三招开拓准客户 秘诀二十四：找准客户的MAN原则 第七天 如何接近客户 秘诀二十五：让自己的形象出类拔萃 秘诀二十六：学会用眼睛说话 秘诀二十七：主动出击走向客户 秘诀二十八：巧妙接近你的客户 第八天 邀约的技巧 第九天 做好销售准备 第十天 成功的自我介绍 第十一天 做好产品介绍 第十二天 销售演讲与演示的技巧 第十三天 识别客户的利益点 第十四天 进行有效的沟通 第十五天 妥善处理客户异议 第十六天 成功缔约的技巧 第十七天 签订和履行销售合同 第十八天 顺利收款结账 第十九天 迅速解决常见的销售纠纷 第二十天 稳定和维护你的客户群

<<订单何来>>

编辑推荐

怎样成为一名销售人？
怎样顺利获得一份订单？
怎样使小订单变成大订单？
怎样使少量的订单变成更多的订单？
这本书将解答你的这些困惑，将使你在二十天内从一名销售新人成为一名成绩斐然的销售冠军！
做事要专业。
销售工作是一种专业性很强的工作，所以你需要专业的指点。
本书是作者长期从事销售工作的经验结晶。
无论你是销售新人还是营销老手，都将从本书中获得关于销售的专业与成熟经验。
这本书将半随你走上销售冠军之路！

<<订单何来>>

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>