

<<大把订单-想拿就拿>>

图书基本信息

书名：<<大把订单-想拿就拿>>

13位ISBN编号：9787507417746

10位ISBN编号：7507417743

出版时间：2006-9

出版时间：中国城市出版社

作者：王兰建

页数：308

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>

## <<大把订单-想拿就拿>>

### 内容概要

《大把订单想拿就拿》针对企业高层管理人员和一线营销人员，以现代营销职业素质和专业技巧为内容，从开发资源、维护客户关系、修炼职业素质等九个方面讲述了如何在现有客户和潜在客户中发现、培育高价值的大客户，发展具有潜质的小客户，使企业轻松赢得大量订单，快速增长销售业绩。

## &lt;&lt;大把订单-想拿就拿&gt;&gt;

## 书籍目录

大把订单你能拿——想拿订单，首先要把握客户把有价值的客户“揪”出来主动和七类客户说再见谨防陷入“20/80法则”的陷阱客户，抓“大”也放“小”将有限的资源向有价值的客户倾斜掂一掂每笔订单的利润率拿大单，让“农夫”和“狩猎者”各显神通规避吞噬订单的“黑洞”大订单，并非是大企业的专利好口碑赢回大订单让订单自己找上门如何有效“激活”客房需求——洞察人脉资源，讲求营销技巧会赚钱的赚明天的钱将客户“冷藏”的需求解冻需求调研：找到客户的痒点关注间接客户的需求将客户的深层需求挖掘到底随需而动，创造契机激发客户需求的方法获取客户需求的沟通技巧不卖牛排，卖牛排的滋滋声把准客户“情感脉”理性诉求，用实事说话创造需求，才会有市场把冰卖给爱斯基摩人为客户创造可感知的价值急客户所急地引来大把订单搞定大客户，搞定大订单——把大客户作为利润增长点大客户带来大订单找准池塘钓大鱼“搜”出来的大客户建立流动的“资料蓄水池”识别大客户，让指标说话将重点话在最赚钱的大客户身上钓啥鱼用啥钩搞定大客户还须自身硬抓住大客户的策略大客户销售的右脑博弈一对一的大客户营销术剔除拿假大单的假大户SPIN：大订单销售的利器将SPIN模式中国化让大客户下单的谈判技巧获取海外客户大订单大客户订单处理对VIP大户的管理建立“特种部队”大客户关系加固三部曲当心：大客户营销的“陷阱”莫让大户成为企业的软肋小订单也能变成大生意——积少成多是企业生存的原则之一星星之火可以燎原优质小客户不容忽视小订单蕴藏大机会把蚂蚁变成大象小客户获利高招善待小客户挖掘团购订单的潜力——凸显销售销售业绩的重要渠道团购，起舞在渠道搜出你的团购客户有效开发团购新客户让团购客户主动找上门摸准需求下“诱饵”让鱼儿觉得饵香找准关键决策人轻松八步搞定团购客户精确定价让团购“靓”起来跳进团购客户的眼里细节创新决定成败规避团购营销的误区放大老客户的价值——忠诚是维系老客户的关键老客户是挖不尽的金矿在老客户身上掘金把“麦子”变成“种子”成交不忘感恩练好订单管理基本功理解老客户期望超越老客户期望的秘诀为老客户创造惊喜适时帮助老客户提升老客户的感受价值忠诚，让订单不尽滚滚而来变批评者为忠诚客户挖掘客户的终身价值网上“飞”过来的大订单——网络营销也要讲游戏规则网上飞来大订单网络营销的策略选择网络营销20大点金术如何将网上流量变销量小企业如何“网”住大鱼把“网单”做大的九个技巧网络时代的客户忠诚网络营销，功夫在诗外构筑跑单“防火墙”——学会用“心”留住你的客人留住客户留住金客户“跳槽”谁之过关住客户流失的大门如何套牢手中的大鱼留住客户要让客户“爽”与客户讲感情，更要讲利益以“透明化”营销应对客户流失服务不能慢半拍捆绑你的客户帮助你的客户成功激活“休眠客户”手中的订单拦截流向竞争对手的大订单金牌销售员的“大单”修炼——打铁还需自身硬金牌销售员的核素质先把自己“订”出去订单，要大就能做大让更多的销售机会化为订单诚信，将订单持续到底开启客户的情感账号从难缠客户手里拿订单的秘诀大单速成：菜鸟变高手找对“真神”一锤定音大订单销售能手的高招七招教你单单都做大让订单自己找上门参考文献

## <<大把订单-想拿就拿>>

### 编辑推荐

如果你能遵守“找对人，说对话，做对事”九字真经，赢得大把订单就会是一件非常轻松的事。把有价值的客户“揪”出来，勇于跟七类客户说再见，拿订单也要抓“大”放“小”，迅速找到客户的痒点，拿下大客户的九点策略，轻松搞定团购的八招，单单都做大的七招，快速倍增销售业绩，轻松赢得订单的奥秘，尽在此书。

《大把订单想拿就拿》引用了大订单开发的经典案例，通过大量的可操作性的案例分析，致力于全方位、多角度地向读者提示以上三方面的具体运作策略与技巧。这些方法具有前瞻性和启发性，企业和销售人员将其灵活运用到销售实践当中，就会惊喜地发现，开发好、管理好你的客户，提升销售业绩，赢得大量的订单，是一件非常轻松的事情。

<<大把订单-想拿就拿>>

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>