

<<成交>>

图书基本信息

书名：<<成交>>

13位ISBN编号：9787508420264

10位ISBN编号：7508420268

出版时间：2004-4

出版时间：中国水利水电出版社

作者：史蒂夫·谢夫曼 (Schiffman Stephan)

页数：115

字数：83000

译者：李银屏

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>

<<成交>>

内容概要

包括美国的AT&T、联邦快递、美林有限公司、Sprint、埃克森—美孚、摩托罗拉和Lexis--Nexis等大型公司在内，全世界有数千家企业、上百万专业销售人员正在把本书的核心理论“潜在客户管理系统”广泛应用于营销领域。

怎样在茫茫商海中发现那些真正想跟你做生意的人，如何在客户表态前就准确预知其真实意图，怎样才能把潜在客户变成实实在在的赚钱机会，本书将把“标准答案”悉数提交给读者，让你把握成交的绝佳机遇，走上业务成功的大道。

<<成交>>

作者简介

史蒂夫·谢夫曼(Stephan Schiffman)全美最权威的资深管理顾问之一，美国发展最快的销售培训公司D.E.L管理集团的创始人，在营销领域创造性地提出了“潜在客户管理系统”理论，其公司通过专题讲座和授课等形式先后帮助欧美多个国家和地区数十万专业销售人员取得辉煌业绩。

书籍目录

译者序致谢 序言 第一篇 基础知识 第一章 用你所掌握的来增长销售 第二章 15、7和1(关于销售过程的其他体会) 第三章 掌握销售过程 第四章 销售过程中的常见问题 第五章 监管你的销售数字 第二篇 管理系统的学习 第六章 不要等别人说“不” 第七章 销售机会 第八章 成交客户 第九章 初次会晤对象 第十章 50% 第十一章 90% 第十二章 25% 第十三章 巩固分类知识 第十四章 不断监控你的分类表 第十五章 潜在客户管理系统的常见问题 第三篇 赶快行动起来 第十六章 定期总结分类表的技巧 第十七章 借助团队来挽救失去的生意 第十八章 预测 第十九章 案例学习：使用潜在客户管理系统来增加你的收入 第二十章 成功推销的十条原则 各章小测验答案 附录一 周一销售例会——供销售经理参考 附录二 分类表排列/问题工具 附录三 联系人分类练习 附录四 销售场景 附录五 潜在客户分类表和时间管理

媒体关注与评论

本书是一本用于销售代表培训的教材，它提出一个十分全面、系统的管理系统——潜在客户管理系统（Prospect Management System），这个系统曾被18000多家企业应用，用于有效地发展和管理那些有可能成为你客户的联系人。

本书的作者史蒂夫·谢夫曼是一位资深管理顾问，同时也是全美发展最快的销售培训公司D.E.L管理集团的创始人。

他通过专题讲座和授课等形式帮助过50多万名专业销售员取得成功，还曾经出版过18本著作并在杂志报纸上发表过多篇知名文章。

作者分三部分来讲述这个管理系统：“基础知识”、“管理系统”和“行动起来”。

其中心内容就是按销售过程的发展，将潜在客户分为四类：第一类是愿意和你接触的决策人；第二类是已经开始商谈定价和预算的联系人；第三类是口头上同意和你做生意的联系人；而第四类也就是最后一类——你真正的客户（签了合同的）。

至于其他联系人，不管他是表现得很热情，还是根本不回你电话，只要他没有做出任何形式的承诺，就只能算是个销售机会。

而且，作者还特别强调了这个系统的数据需要不断地更新，才能确保这个系统有效地运行并为你提供切实的帮助。

书后是五个附录，附有一些非常有用的实际培训材料。

<<成交>>

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>