

<<成功销售10步法>>

图书基本信息

<<成功销售10步法>>

内容概要

本书基于作者自行开发的模型——“成功销售十步法”，阐释了整个销售过程。该模型将销售过程分解为十个环节，循序渐进地引导读者推进销售进程，在各个环节进行自我评估，识别易犯的错误，得到明确而实用的建议，从而逐步提升销售水平，建立通向成功的销售路径。无论是对初涉销售领域的新手还是对实战经验丰富的人士，这种自我评估的模型都十分值得借鉴。

全书设10章，分别阐述10个基本销售步骤；各章由五部分组成：引言、正文、小结、要点和练习。内容编排十分简明、实用。

书中的大量模板、图表、实例，极大地方便了读者领会和运用关键销售知识和技能。这些优点使得本书很好地区别于其他销售类图书。

<<成功销售10步法>>

作者简介

本书作者朱利安·克莱是销售方面的管理咨询专家，拥有近20年的销售经历，从普通的销售员迅速发展为全国客户经理、销售主管。

他在柯达公司图像部担任客户经理时销售业绩首屈一指，深得公司器重；于2001年开创了自己的销售咨询公司，客户包括英国帝国化学工业公司（ICI）、

<<成功销售10步法>>

书籍目录

译者序关于本收绪论 影响成功的因素 主题参与表 销售术语 练习第一章 准备工作与业务开展 引言
产品与竞争对手 商务会晤的信息记录 预测销售前景 其他销售模式 本章小结第二章 开发新客户 引言
目标客户的背景信息 在竞争中脱颖而出 书面介绍技巧 介绍信范例 本章小结第三章 打电话与自我介
绍 引言 电话介绍技巧 突访电话拜访 避免常见的电话拒绝 常见电话拒绝 关键问题 本章小结第四章
变客户兴趣为订单 引言 提问与倾听 高级提问技巧 本章小结第五章 正确发展销售业务 引言 客户真
正的购买意向 展示销售方案的优势 其他对业务发展产生影响的因素 本章小结第六章 介绍 介绍与展
示 准备介绍材料 正式与非正式介绍 你——讲解者 本章小结第七章 销售计划书 引言 提出销售计划
书的时机 报价单、销售计划书和投标书的区别 制作报价单和销售计划书 本章小结第八章 谈判第九
章 结束销售程序第十章 客户管理附录：成功销售人员的“十做”和“十不做”

<<成功销售10步法>>

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>