

<<职业顾问打造>>

图书基本信息

书名：<<职业顾问打造>>

13位ISBN编号：9787509620090

10位ISBN编号：7509620090

出版时间：2012-8

出版时间：经济管理出版社

作者：丁兴良，蒋文明 编

页数：200

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>

<<职业顾问打造>>

内容概要

《中国工业品营销实战丛书：职业顾问打造（第2版）》是一本技巧全面而高效的工具书。对于初入职场的销售人士，《中国工业品营销实战丛书：职业顾问打造（第2版）》是一位开阔视野的启蒙老师；对于销售领域渴望成功的追求者们，这是行动指南和工具箱；对于业内的管理人士，这是一本训练下属的系统教材。

在《中国工业品营销实战丛书：职业顾问打造（第2版）》中，我们对当前IT界出现的一些新的变化和发展趋势作了简要分析。

我们将一次完整的销售过程细分为逻辑严密的七个阶段：挖掘潜在客户、售前准备、接近客户、把握客户需求、推出产品、订单成交、售后工作，书中我们明确了各个阶段的主要任务，并总结、归纳了行之有效方法和技巧。

鉴于销售过程谈话的重要性，我们将顾问式销售技巧——SPIN销售方法作为单独的一个部分深入论述，成为《中国工业品营销实战丛书：职业顾问打造（第2版）》“画龙点睛”之笔，对于读者的成功也具有不可比拟的作用！

在各种模式和技巧当中，顾问式销售是当前较为有效的销售模式，与专注于提升销售技巧的众多培训课程不同，它从营销理念的根本变革出发，使销售方式从说服购买型向咨询服务型转化，销售的效果也从达成单笔交易，转化为一系列的交易实现。

<<职业顾问打造>>

作者简介

丁兴良，中国工业品实战营销创始人，国内大客户营销培训第一人，卡位战略营销理论的开创者，中欧国际工商管理学院EMBA，工业品营销研究院首席顾问。

荣誉称号：2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”；2006年被评为“中国十大企业培训师”；2007年被第三届中国管理大会授予“杰出管理专家奖”；2008年荣任中国市场学会常任理事；2009年接受中央电视台《财富里外理》栏目特约专访；2009年专著《营销突围策略》荣登“中国营销杰出著作榜”；2010年荣获“全球营销类华人十强讲师”称号。

实战经历：曾任世界500强企业Johnson & Johnson（全球婴儿护肤品排名第一）销售经理；曾任凯泉泵业集团（全国水泵行业第一）资深销售经理；曾任世界500强企业英维思集团（全球自动化阀门控制行业第一）阀门控制事业部营销副总经理；18年知名企业实战营销高管经验；15年研究工业品行业营销的专业背景；8年营销专业培训与咨询经历；70多家企业咨询项目高级顾问；1000多场营销培训经验。

长期担任清华大学、北京大学、复旦大学、上海交大、南京大学、中山大学、四川大学等著名学府EMBA、MBA、总裁班的特聘讲师。

教学风格：高瞻远瞩的营销战略理论——经典的工业品营销案例解析+高超的营销策略、技巧+模拟实验。

注重实务性，突出实战性，理顺思维并使之系统化，传授最新、最先进并且行之有效的营销战略和经验。

幽默、风趣而且一针见血，内容实用、有效，启发思维，学以致用。

蒋文明，湖南永州人，中南民族大学企业管理专业硕士研究生，武汉职业技术学院兼职教师，主要研究领域为电子商务和企业IT信息化，公开发表论文数篇。

书籍目录

第一部分 IT信息化的顾问式销售第一章 顾问式销售是行业发展的必然趋势1.1 顾问式销售VS传统销售1.2 顾问式销售人员扮演的角色1.3 IT产品的销售特点第二章 销售人员应其备的基本素质2.1 积极的心态2.2 敏锐的洞察力2.3 富有可信度的外在形象2.4 一个合适可行的激励目标2.5 精湛的专业知识2.6 多领域的基础知识第二部分 职业顾问打造第三章 如何挖掘潜在客户3.1 为什么要开发潜在客户3.2 寻找客户的渠道3.3 辨认潜在客户的方法第四章 如何做好售前准备4.1 全面的产品知识4.2 充分的信息收集和完备的拜访计划4.3 销售用具第五章 如何顺利接近客户5.1 电话接近客户5.2 使用信函接近客户的技巧5.3 直接拜访客户第六章 如何把握客户需求6.1 明确需要解决的问题6.2 将自己定位成一名顾问，而非销售人员6.3 评估我们的潜在客户6.4 用帕累托法则区别对待不同业务（客户）6.5 积极倾听6.6 如何处理异议6.7 做好拜访后的分析第七章 别出心裁——如何有效推出产品7.1 掌握全面的产品知识7.2 产品演示的技巧7.3 高效产品展示的五个特点第八章 审时度势——如何保证订单成交8.1 把握成交时机……第三部分 顾问式销售技巧——SPIN模式附录IMSC工业品营销研究院图书目录

<<职业顾问打造>>

章节摘录

石海涛：“您好！

您是陆小姐吗？

” 陆茵蓉：“对，我是，你好像是康复顺达的小石吧？

” 石海涛：“对，今天招标会结束后，还有点事情想最后协商一下。

” 陆茵蓉：“可以呀！

这样，现在都5点了，你也该下班了，对吧？

我正好在你们医院附近的，我过来接你。

” 石海涛：“不用，咱们电话上说说就行了。

” 陆茵蓉：“嗨，是关于这次采购的事情吧。

你们王主任可是操心大了，我也看出来，对去年采购的快蓝的机器好像院里其他部门的人也都不太满意，就冲这个，咱们还是慎重一点。

反正就是五六分钟，我到院里的大门，给你一个电话，是你现在打的这个电话吧？

” 石海涛：“那好吧，就是这个电话，我等你。

” 挂断电话，旋即致电联想。

挂断电话后，石海涛又拿起电话拨通了联想电器北京地区销售顾问夏侯山——一位严谨的技术出身的销售人员的电话。

夏侯山：“您好，我是联想的夏侯山，您是哪位？

” 石海涛：“我是康复顺达信息中心的石海涛，今天上午你们参加了我们的招标会，现在有一些问题，中心还想再了解一下。

” 夏侯山：“哦，对，您好，石先生，您有什么问题？

” 石海涛：“中心主要想衡量的是联想电脑的保修、包换的问题，还有就是技术支持等方面的问题。

不知道联想如何保证我们在使用机器上没有任何麻烦？

” 夏侯山：“哦，上午在招标会上，我在介绍公司的所有今后政策中都讲到了，24小时响应，3个月包换，一年保修，软件支持一年的收费是一台机器800元，我们是硬件供应商，但是为了客户的使用方便，我们还是提供软件支持的。

不过因为有额外的支出，所以向户收取一定费用，这也是今年才出台的规定，我也无权更改。

您看，我留下的资料中特别注明了，用红笔画线的部分。

” 石海涛：“哦。

资料里都有是吧，那我就再看看吧。

” 夏侯山：“好的，这样，有什么问题，您再给我电话，我能做到的，肯定一定做到，好吗？

” 石海涛在挂断电话后感觉并不好，想着人家戴尔销售的态度，再对比联想的。

石海涛看了一下手表，已经10分钟过去了，正在想的时候，电话铃响了起来。

.....

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>