

<<销售演练场>>

图书基本信息

书名：<<销售演练场>>

13位ISBN编号：9787563512348

10位ISBN编号：7563512349

出版时间：2006-4

出版时间：邮电大学

作者：和锋

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>

<<销售演练场>>

内容概要

销售之“道”，就是赢得人心的“道”。

如果赢得人心是你想做的，甚至愿意比别人更多的付出，那么人性的光芒将照亮你职业的道路……

销售的力量来自“真实”，一种发自内心的情感和自然的行为，“真实”是一种思想、一种情绪、一种力量。

你必须将它贯穿在你的销售行动中…… 《销售演练场》不仅是一本用演练展示销售的思想、策略、行为、技术的书，而且还是一种全新的销售技术培训模式。

演练习场培训模式彻底打破了以讲授为主的单向培训方式，它让学员从多角度讨论一个问题，通过引导学员，形成一种原理和实际运用相结合、和实战相结合、群策群力的互动培训方式。

我保证这是你“一口气”读完的第一本销售技术培训专著。

<<销售演练场>>

书籍目录

引言第一章 破冰第二章 销售从拒绝开始第三章 拜访的目的是什么？
第四章 电话接近客户第五章 建立融洽的交谈环境第六章 寻找商机的方法第七章 客户需求的全新定义
第八章 客户的购买流程第九章 聚焦核心问题的提问方式第十章 价值等式第十一章 优先顺序与FAB第
十二章 继续FAB第十三章 成交——紧扣利益的纽扣第十四章 会谈规划后记

<<销售演练场>>

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>