

<<拜访策略>>

图书基本信息

书名：<<拜访策略>>

13位ISBN编号：9787563912858

10位ISBN编号：7563912851

出版时间：2004-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：林毅

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>

<<拜访策略>>

内容概要

销售人员最怕什么？

你闭上眼睛也知道，销售人员最怕拒绝。

因为怕拒绝，所以销售人员怕打电话，怕陌生拜访，怕回访，但是一个优秀的销售人员必须经过这些考验。

任何一个推销循环都是从拜访潜在客户开始的。

在确定了市场区域后，就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

如果不知道客户在哪里，那向谁去销售你的产品呢，事实上销售人员的大部分时间都用在了拜访客户上。

销售人员必须正视这个现实：没有主动的出击，永远都不会有支持你的客户。

要想取得出色业绩，必须克服心理的困惑，勇敢地敲开客户的大门，把每一次拜访都当作一次新的挑战，不轻言放弃，不放过每一个可能的潜在客户。

因为，冠军业务员的成绩就来自这些琐碎而平凡的努力。

<<拜访策略>>

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>