

<<专业化销售>>

图书基本信息

书名：<<专业化销售>>

13位ISBN编号：9787800735851

10位ISBN编号：7800735850

出版时间：2002-12

出版时间：中信出版社

作者：（美）伊格拉姆 拉弗格等

页数：278

字数：390000

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>

<<专业化销售>>

内容概要

人员推销领域不可多得的经典之作；你想成为一名顶级的销售人员并在公司的销售排行榜上独占鳌头吗？

如果是，那么你真正了解销售吗？

你知道什么是专业化的销售方式吗？

你懂得如何让一个陌生人成为你的客户、与你建立良好的关系并为你带来源源不断的订单吗？

如果你对回答这些问题还不得要领，那么请仔细地阅读本书，它将一步步地为你答疑解惑，给你提供最大程度的帮助。

<<专业化销售>>

作者简介

托马斯·N·伊格拉姆是科罗拉多州立大学市场营销系主任和教授。
从教前，曾任埃克森公司和美孚石油公司的销售员、产品经理和销售经理。
汤姆获得国际销售和营销经理协会颁发的年度营销教育工作者奖。
由于他在销售规则方面杰出的学术贡献而成为Mu Kappa Tau全国营销荣誉协会奖的

<<专业化销售>>

书籍目录

前言单元1 人员推销概论 销售小组增加汽车商的利润 人员推销的变革 人员推销的贡献 人中推销工作的分类 销售职业的特点 销售人员成功所需的素质和技巧 小结 案例1.1 康克斯饮食服务公司 案便1.2 朱斯廷·韦伯的职业困境单元2 了解购买者 菲尔丁·卡格勒：发现组织购买动机 购买者的类型 购买过程 购买决策的类型 多重购买影响 当前购买的发展状况 小结 案例2.1 坎都计算机公司 案例2.2 美国座椅公司单元3 建立信任单元4 沟通技巧单元5 自我领导和团队协作技巧单元6 战略销售过程单元7 建立客户关系单元8 发展客户关系单元9 增进客户关系

<<专业化销售>>

编辑推荐

一本学习人员推销课程的大学本科生及MBA的使用教材,《专业化销售:基于信任的方式》构建了一套结构严密、内容完整的理论体系,全面系统地介绍了当代专业化销售的综合知识。

《专业化销售:基于信任的方式》特点:
· 了解成功的销售人员所必需拥有的知识、素质和技巧
· 全方位地深入了解购买者、购买过程以及购买的多重影响
· 掌握双向沟通、自我领导和团队协作的技巧
· 学会使用各种不同的推销方法
· 懂得与客户建立相互信任关系的方法
· 掌握销售展示的方法
· 学会获得承诺和处理客户抵制的方法和技巧
· 懂得如何增进客户关系。

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>