

<<百分百销售十二步>>

图书基本信息

书名：<<百分百销售十二步>>

13位ISBN编号：9787801126856

10位ISBN编号：7801126858

出版时间：2005-1

出版时间：民主与建设

作者：金巍

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>

<<百分百销售十二步>>

内容概要

全书详细讲解了销售工作所应遵循的12个步骤,像如何开发客户、如何恰当地成交、如何面对客户的各种要求等,简明扼要,扎实实用,是从事销售工作的新人较好的入门书.

<<百分百销售十二步>>

书籍目录

不打无准备之仗一、思想准备（一）积极的人生态度（二）确立现代销售理念（三）追求成长的自我概念（四）明确任务并设定目标（五）给自己一个梦想版二、心理准备（一）积极的心理态度（二）锻炼心理健康素质（三）必胜心态（四）建立强大的自信（五）胆要大，心要细三、知识准备（一）渊博的知识是成功的基础（二）培训成为销售人员跨出的第一步（三）掌握必备的专业知识（四）学会合理安排时间四、客户分析和资料准备（一）客户组织结构分析（二）评估潜在客户（三）分析客户（四）评估客户巅峰情绪决定巅峰成就一、让激情把你推向成功二、情绪与成功三、影响情绪的因素四、调整情绪的方法五、控制情绪的方法开发与挖掘客户一、抓住目标，准确出击二、交流技巧三、接近客户的方法四、开发客户的技巧五、服务客户与客户建立信赖感一、第一印象二、营造轻松舒适的气氛三、用心服务客户四、制造“投缘”效果维系忠诚客户一、培养客户的忠诚度二、防范老客户流失三、保持联络四、实施客户关系管理塑造产品的价值一、全面了解产品二、产品介绍三、抓住要点四、介绍技巧五、产品展示提出解决方案一、购买的是价值观二、全神贯注于客户需求三、控制客户消费潜意识四、给予客户购买建议五、掌握关键的人做竞争对手的分析一、确认竞争对手二、分析竞争对手销售策略三、分析对手市场链上的薄弱环节四、注意的问题解除反对意见一、客户异议的涵义及产生原因二、处理异议的技巧三、处理价格异议的关键成交与缔结一、识别购买信号二、把握成交机会三、获取订单的技巧四、排除疑义的技巧要求客户转介绍一、老客户推荐新客户二、面临的困难点三、转介绍技巧四、树立宣传大使做好售后服务一、客户服务的重要性二、服务从产品卖出去的那一刻开始三、正确处理客户投诉四、做好售后服务的要诀五、提高服务品质

<<百分百销售十二步>>

编辑推荐

本书为你详细指明销售12步骤，教你如何开发与接近客户，如何培养客户。
教你如何塑造产品价值，如何提出解决方案。
教你如何要求客户转介绍，如何做好售后服务。

从事销售工作的人是没有退路的，必须付出巨大精力和时间，才能在软战争中取胜！
本书正是为那些想走出销售工作第一步、期望达到事业成功的人士所撰写的。
它汇集了作者多年销售工作的宝贵经验，书中除了一些有益的建议外，还吸收了很多鲜活的案例，不管是成功的还是失败的。
相信读完本书，你会找到在这场软件战争生存、扎根、长大的三种源动力，进而使你在新的岗位上更有效地开展销售工作。

<<百分百销售十二步>>

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>