

<<塑造销售高手>>

图书基本信息

书名：<<塑造销售高手>>

13位ISBN编号：9787801473202

10位ISBN编号：7801473205

出版时间：2000-4-1

出版时间：企业管理出版社

作者：张伟

页数：455

字数：330000

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>

## <<塑造销售高手>>

### 内容概要

中国经济经历了长期计划经济模式的运营，在这种经济模式中，更多注重的不是营销方式和手段，而是生产设施的建设与生产质量的管理，人们长期适应于只专注生产而淡薄营销的企业管理。

随着时代潮流的演变，当今中国踏上了市场经济的运营轨道，人们一时还难以适应极其生动、极其变化的市场经济规律的要求。

这并非中国人缺乏营销的智慧，实在是中国推行社会主义市场经济才刚刚开始。

本书内容包括：专业销售；销售人员的职责；销售员的礼仪与形象；如何塑造成功的销售员；销售前的准备与计划；目标客户的选择等。

## <<塑造销售高手>>

### 作者简介

张伟，东方国际保理咨询服务中心首席高级营销顾问。

曾在美国、日本等世界著名企业任职，接受过美国、日本企业高级营销系统培训，做过销售和 sales 管理，积累了丰富的营销经验，熟悉国内外最新营销实战的战略、战术。

近年来，曾先后为承德“露露”集团公司、北京“国氏全营养素”集团公司、三利毛线集团公司、华胜电脑、中国医药总公司、海南“园之梦”集团公司等数十家企业主持设计销售管理体系和产品咨询服务，并以当今国际选进观念、技术和经验对这些企业的销售人员与销售管理人员进行专业销售技巧的培训，受到广泛的好评。

<<塑造销售高手>>

书籍目录

第一章 专业销售第二章 销售人员的职责第三章 销售员的礼仪与形象第四章 如何塑造成功的销售员第五章 销售前的准备与计划第六章 目标客户的选择第七章 销售的开启第八章 再次访问第九章 推销实务第十章 说服客户第十一章 顾问式推销第十二章 处理客户异议第十三章 达成交易第十四章 争取订单第十五章 售后工作第十六章 账款回收第十七章 商品促销第十八章 商品化陈列第十九章 业务员的训练第二十章 业务员的管理与激励

<<塑造销售高手>>

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>