

<<绝对销售力>>

图书基本信息

书名：<<绝对销售力>>

13位ISBN编号：9787801933539

10位ISBN编号：7801933532

出版时间：2006-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：温慧生

页数：249

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>

## <<绝对销售力>>

### 内容概要

在本书中，我们详细阐述了成为一个王牌销售员应拥有的绝对销售力的素质锻炼，详细分析了一个完整的销售流程，最后介绍了时间管理、谈判技巧及职业生涯规划方法等现代个人管理技巧。

本书是你进行自我培训，挑战销售极限的经典之作。

你每天只需花十分钟，在地铁、公共汽车上，或者在见客户的无聊等待之，甚至在临睡前，阅读此书，你就会获益匪浅。

本书在为你讲授销售技巧的同时，配备了大量拓展训练的题目，与你产生互动，让你在阅读的同时有身临销售现场的感觉，轻松的语言与丰富多彩的场景训练，将让你在短短十分钟的阅读过程中销售力倍增。

我们坚信，销售信念素质的修炼、销售流程的娴熟掌握、个人管理技巧的烂熟于心，三者的相加等于你一直在寻找的绝对销售力。

## <<绝对销售力>>

### 书籍目录

前言第一章 我就是乔·吉拉德 1 销售创造财富 2 奇迹就在我身上 3 行动永不言晚第二章 我就是最大的财富 4 信念可以点燃财富 5 知识是财富之母 6 工作获得财富 7 健康是财富的本钱第三章 挖掘客户金矿 8 寻找潜在客户 9 ABC方法管理好客户 10 知己知彼, 百战百胜 11 和客户建立良好关系 12 让客户推荐你 13 客户的信用也要管理第四章 竞争对手更需要关注 14 倾听对手的“声音” 15 “定点超越”逐级进步 16 挖掘自己的独特竞争优势 17 保持竞争优势 18 能力适应环境第五章 你的销售目标是什么 19 不想当将军的士兵不是好士兵 20 设定目标要遵循的原则 21 目标也需要管理第六章 约好时间拜访客户 22 找到对的客户是关键 23 到底是谁拥有最后决定权 24 客户群体中的每个人都能影响销售的成败 25 不打无准备之仗 26 成功地接近客户第七章 问出你所要的答案 27 用心灵倾听客户 28 巧问, 妙答 29 沟通无极限第八章 展示你的产品 30 卖的不是钻头而是洞 31 如何做好产品说明 32 FABE法则让客户眼前一亮第九章 抓住时机成交 33 成交前的准备 34 准备几种成交方法 35 优势谈判, 绝对成交 36 在你没能成交时第十章 成交只是关系的开始 37 成交之后的艺术 38 收回货款才是硬道理 39 售后服务让你超越对手第十一章 让你的客户满意 40 要让客户满意 41 回销销售异议的N大技巧.....第十二章 从销售人员到营销总监第十三章 须谨记在心的销售秘诀第十四章 自我素质的提升才是终极销售力致谢参考文献

## <<绝对销售力>>

### 媒体关注与评论

不当总统就当推销员。  
销售是人生的十项素质修炼、销售流程的十项行动力、销售过程的十项技巧助你成就伟大销售人生。  
你准备好了吗？

<<绝对销售力>>

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>