

<<销售新手入门训练>>

图书基本信息

书名：<<销售新手入门训练>>

13位ISBN编号：9787807284925

10位ISBN编号：7807284927

出版时间：2007-1

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：叶素贞

页数：202

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>

<<销售新手入门训练>>

内容概要

在这本书中从新手的心态、销售的礼仪，到如何做电话销售、如何寻找客户、如何拜访客户、如何做销售陈述，一直到处理客户异议、促成交易，都介绍了适合新手的实用方法。

本书可以当作销售员的培训教材使用，它体系完善，内容构建简洁，不但有大量的案例，还有很多帮助巩固所学的演练，会在最短的时间内，为企业打造一支所向披靡的销售队伍。

这是一本为销售新手量身定做的培训教材，它抛弃了传统图书中冗繁的理论阐述，用真实的案例说明问题，用实用的方法解决问题，并配有大量针对性的演练、测试，既可作销售员的集体培训教材，又可作个人案头的指路明灯。

《销售新手入门训练》注重实用性，能帮助销售新手解决实际问题，是一本看了就会，会了就用，用了便出效果的图书。

对于那些初入门庭，并希望在这个行业中一展宏图的销售新手来说，本书正是腾跃龙门的最佳选择。

<<销售新手入门训练>>

作者简介

<<销售新手入门训练>>

书籍目录

前言：新手腾跃龙门的选择 第1章 观念心态——销售未开始就决定成败 一、浴火重生：不当总统就做销售员 二、销售是帮人助己最好的事业 三、今朝放下面子，明日才有面子 四、“新手”更有“新”优势 五、会销售就有成为亿万富翁的可能 第2章 礼仪形象——营造第一印象 一、礼仪是销售员的最好包装 二、穿出职业扮出风采 三、体态语，无声亦可胜有声 四、销售员的见面“礼” 五、面谈中的礼仪 六、电话、信函、邮件样样有礼 第3章 电话销售二看不见的客户看得见的交易 一、一线万金的电话销售 二、销售电话的准备活动 三、电话接通后至关重要的三件事 四、有效排除电话障碍 五、电话跟进 第4章 客户开发——开对门找对人 一、认识客户认识市场 二、寻找客户的原则 三、找瓜先找藤 四、顺藤摸瓜 五、客户也要评估 第5章 销售拜访——第一次亲密接触 一、拒绝无准备的拜访 二、第一次拜访 三、主导拜访气氛和话题 四、拜访客户有策略 五、拜访时不可忽视的问题 第6章 销售陈述——用聪明的方式说聪明的话 一、认知销售陈述 二、怎样陈述产品利益才能打动客户 三、语言介绍先声夺人 四、销售示范后发制人 五、陈述尴尬不尴尬 第7章 异议处理——化解上帝的抱怨 一、异议是销售的开始 二、异议的家族成员 三、遭遇异议怎么办 四、将异议处理进行到底 五、异议不可承受之轻 第8章 促成交易——敲下你的成交锤 一、看准时机再收网 二、交易就是这么促成的 三、跟客户玩点“花样” 四、那些挡在成交前面的栅栏 五、销售陷阱和客户链接

<<销售新手入门训练>>

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>