

内容概要

销售让你使不上力、打电话会冷汗直流吗？

《销售人员的第一本书》告诉你如何解决焦虑，成为一个成功销售人员。

解决之道包括：选择适当的客户并锁定正确目标；塑造良好的第一印象；询问恰当的问题；成交后让对方成为终身主顾。

本书是销售门外汉的最佳学习指南，活泼的销售入门宝典，你可以藉此让销售成为你的第二本能，从单一销售到多重销售完全无往不利。

作者简介

高登，擅长归纳与推理分析，以简易的文字及清晰的思想闻名，在他的整理之下，许多知识及技巧均可以以读的面貌呈现在读者眼前。

书籍目录

出版缘起 期待中国的商业乌托邦第一章 销售心态的建立 1、销售是可以学得来的 2、诚恳自在是销售的最佳态度 3、与客户建立和谐互信的关系第二章 学习销售术语和机制 4、避免满口销售术语 5、深入探索销售方程式第三章 市场与行销 6、为产品建立市场定位 7、不能完全依赖广告第四章 挖掘金矿 8、建构一份潜力客户名单 9、知己知彼，百战百胜 10、锁定潜力客户 11、如何获得客户推荐 12、排出客户的优先顺序 13、鼓气勇气，打出陌生电话第五章 约定时间拜访客户 14、找到对的人是销售第一要务 15、如何寻访当家作主的人 16、打开深锁的企业大门 17、与当家作主的人第一次接触 18、如何写信约定见面时间第六章 好的第一印象让你接下来好办事 19、营造第一印象 20、拜访前的严谨规划 21、当你踏入客户之门第七章 用问话得到你要的答案 22、专心聆听，技巧发问 23、提问的形式与时机 24、回应客户的问题 25、你的责任，他的义务 26、让客户Say Yes！第八章 跟客户介绍产品 27、如何介绍产品 28、产品介绍的程序 29、回应客户的拒绝 30、“付不起”的真正涵意 31、利用辅助品增加购买欲第九章 破解对方的心防第十章 永续经营的销售技巧第十一章 销售生涯备忘录第十二章 销售人员工作进行式销售相关辞语解释

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>