

<<如何成为一个顶尖的销售人员>>

图书基本信息

书名：<<如何成为一个顶尖的销售人员>>

13位ISBN编号：9787880154535

10位ISBN编号：7880154531

出版时间：2004-10

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>

<<如何成为一个顶尖的销售人员>>

内容概要

讲师：方永飞，杭州时代光华教育发展有限公司总经理；杭州麦思特管理顾问有限公司总裁、首席讲师；美国领导力研究中心“情境领导”中文认证讲师；曾任日本 MIMAKI 中国区域行销总监，康尔全国机构行销总监、执行总经理、副总裁；资深企业营销与管理教练，曾主持东信、胡庆余堂、张小泉等众多企业销售特训。

本课程适宜学习对象：销售总监、经理、主管、主管、各级销售代表。

<<如何成为一个顶尖的销售人员>>

书籍目录

第一讲 顶尖销售人员如何认识销售工作

1. 前言
2. 销售人员必须知道的三件事
3. 销售业绩的创造
4. 龟兔赛跑案例新解

第二讲 销售人员的销售心理训练

1. 顶尖销售人员必备的四种态度
2. 顶尖销售人员必备的四张王牌

第三讲 建立顶尖销售人员正确的"客户观"

1. 修炼顶尖销售的最大障碍
2. 客户拒绝等于什么
3. 用互动案例认识“成见”
4. 客户究竟是谁

第四讲 顶尖的销售来自于积极的心态

1. 认识销售心理法则
2. 行销高手俱增业绩的六大原则
3. 积极的心态是怎么炼成的
4. 销售成功源自追求

第五讲 修炼顶尖销售技巧与能力（一）

1. 顶尖销售人员需掌握哪些知识
2. 业绩提升5倍的技巧 --- GSPA
3. 让自己看起来就是个顶尖销售人员
4. 业绩提升5倍的技巧 --- 超速行销

第六讲 修炼顶尖销售技巧与能力（二）

1. 认识客户购买的障碍
2. 顶尖销售如何发展客户信赖
3. 如何洞察客户心理

第七讲 修炼顶尖销售技巧与能力（三）

1. 业绩提升5倍的技巧——电话行销
2. 营销三角形的演绎
3. 专业销售过程的认识

第八讲 修炼顶尖销售技巧与能力（四）

1. 销售话术
2. 业绩提升5倍的技巧——资格确定

第九讲 修炼顶尖销售技巧与能力（五）

1. 业绩提升5倍的技巧——临门一脚
2. 业绩提升5倍的技巧——连环客户
3. 顶尖销售来源于成功的人际沟

<<如何成为一个顶尖的销售人员>>

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>