

图书基本信息

书名：<<派力营销多媒体培训课程1 面对大型零售客户的销售技能>>

13位ISBN编号：9787880187182

10位ISBN编号：7880187189

出版时间：2012-4

出版时间：中国科学文化音像出版社

作者：本社 编

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>

内容概要

进入21世纪以来，随着中国经济的飞速发展，Wal-Mart，Carrefour，Makro，7-11等超大型国际零售企业相继强滩中国大陆市场，同时国内的零售企业在经过多年的“卧薪尝胆”以后，通过一系列的整合与再造，也出现了上海华联、联华、天津家乐等成功的地方性卖场与连锁店，如何与这些“零售巨人”打交道，是摆在每一位销售人员面前的重大课题，本教材是国内第一本探讨这个问题的专业教材。本文从零售大客户自身的特点以及专业销售人员的销售技能等多方面，多角度来介绍这个极富挑战性的工作，使每一位接受培训的销售人员都会有“豁然开朗”的感觉！

书籍目录

- 第一章 大型零售客户现状
- 第二章 如何制定销售计划
- 第三章 简电话销售技能
- 第四章 沟通技能
- 第五章 需求分析与异议防范
- 第六章 如何处理客户异议
- 第七章 利益性销售技能
- 第八章 货价管理技能
- 第九章 谈判技能
- 第十章 时间管理技能
- 第十一章 自我激励技能

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>