

<<销售谈判技巧(VCD)>>

图书基本信息

书名：<<销售谈判技巧(VCD)>>

13位ISBN编号：9787885134464

10位ISBN编号：7885134466

出版时间：2006-12-06

出版时间：广州海达

作者：本社

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>

<<销售谈判技巧(VCD)>>

内容概要

风云变幻，错综复杂，如何把握时局，抢占先机？
唇枪舌战，你来我往，何时亮出底牌，一气呵成？
谈判是矛，是您刺向对手的有力武器；谈判是盾，是您抵御对手的坚实屏障！

国内最专业最系统的培训教程，针对企业的特定对象特定职位开发培训教程，由经验丰富的讲师讲授课程，设计了大量的模拟演练、游戏活动、案例分析、小组讨论等互动元素，插入了大量的漫画、动画、电影片断等内容。

<<销售谈判技巧(VCD)>>

书籍目录

第一讲 什么是成功的销售谈判01 谈判的基本概念

02 销售谈判的特点

03 双赢的态度

04 何为成功的谈判

第二讲 销售谈判的八大要素

01 要素一：目标

02 要素二：风险

03 要素三：信任

04 要素四：关系

05 要素五：双赢

06 要素六：实力

07 要素七：准备

08 要素八：授权

第三讲 销售谈判的准备流程

01 谈判过程的三步骤

02 谈判的准备

第四讲 销售谈判的策略制定

01 寻找共同点

02 外部因素影响

03 谈判的计划阶段：计划在谈判中使用的策略

第五讲 RUSE销售谈判的实施模式

01 谈判妙计——RUSE

02 谈判的跟进

第六讲 如何突破销售谈判的实施模式

01 职业采购的谈判原则和采购哲学

02 谈判的四项法则

03 如何面对拒绝压力

04 如何突破谈判僵局

<<销售谈判技巧(VCD)>>

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>