

<<CD-R专业销售技巧(5碟装) (平)>>

图书基本信息

书名：<<CD-R专业销售技巧(5碟装) (平装)>>

13位ISBN编号：9787900656391

10位ISBN编号：7900656391

出版时间：2005年8月1日

出版时间：北京大学出版社

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>

<<CD-R专业销售技巧(5碟装) (平)>>

内容概要

<<CD-R专业销售技巧(5碟装) (平)>>

书籍目录

第一讲 E.K.Storng销售技巧（上）

- 1.销售员的素养
- 2.销售技巧之一——建立联系

第二讲 E.K.Storng销售技巧（下）

- 1.销售技巧之一——概述产品益处
- 2.销售技巧之二——了解客户需求
- 3.销售技巧之三——重述客户需求
- 4.销售技巧之四——详述产品益处（FAB法则）
- 5.销售技巧之五——处理客户异议
- 6.销售技巧之七——总结和销售

第三讲 以客户为中心的销售技巧

- 1.以销售为中心的传统销售模式
- 2.以客户为中心的销售技巧

第四讲 SPIN提问工销售技巧

- 1.SPIN提问技巧的运用
- 2.如何掌握SPIN提问技巧
- 3.影响购买决策的五种人

第五讲 如何应对低调反应

- 1.要点回顾与强调
- 2.客户购买阶段的注意事项
- 3.如何应对低调反应者

第六讲 如何提供优质服务

- 1.关注客户感受
- 2.提供优质服务
- 3.正确处理客户投诉
- 4.优质服务日益重要
- 5.确保客户的满意度
- 6.专业销售技巧总结

<<CD-R专业销售技巧(5碟装) (平)>>

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>