

# 《攻心式銷售-整合顧客、業務和行銷》

## 图书基本信息

书名：《攻心式銷售-整合顧客、業務和行銷黃金三角，創造市場新利基》

13位ISBN编号：9789574939954

10位ISBN编号：9574939952

出版时间：20040901

出版社：麥格羅希爾

作者：麥可．伯斯沃司 著/ 施淑芳 譯

页数：336

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《攻心式銷售-整合顧客、業務和行銷》

## 內容概要

跳脫產品框架，發現顧客需求 - - 「複製」超級業務員，你也能做到！業績是公司營收的命脈，要靠業務員衝刺跑出來。在競爭日益激烈的真實世界中，如果有人告訴企業執行長：「我能幫你大量複製超級業務員。」執行長們可能會一個個爭先恐後，搶著將大把鈔票雙手奉上。

本書作者 - - 兩位聲譽卓著的資深企管顧問 - - 不是生物科技專家，也無法複製超級業務員，但這套「攻心式銷售」方法，（CustomerCentric Selling）卻能複製超級業務員的思考模式與銷售技巧，循序漸進地傳授給傳統業務員，幫助公司衝出超級業績。從業務員每日的業務拜訪、定義公司銷售流程，到行銷、業務部門間如何充分合作，「攻心式銷售」把顧客放在銷售流程的中心點，而非如觀眾般的邊緣位置，有效提高成交大筆生意的機會。

包括微軟（Microsoft）、HP、英特爾（Intel）、富士通（Fujitsu）在內數十家國際知名科技公司，都是曾聘請本書作者針對個別企業情況，提供量身訂做的諮詢服務。現在，你不用花大筆教育訓練的費用，只需翻閱本書，就可以輕輕鬆鬆地將國際頂尖企業的寶貴經驗完全吸收，成為一己所有。您無須遲疑，只要即刻行動！就能利用《攻心式銷售》達成前述的成效。您還在遲疑嗎？

層層揭開業務人員業績不佳的原因，提出「攻心式銷售」（CustomerCentric Selling），以7大基本原則與13項核心概念，幫助企業成功有效訓練業務人員，成功「複製」超級業務員。

提出業務部門與行銷部門的整合方法，幫助企業有效利用內部的資源與人力，成功提升銷售業績、達成營收目標。

本書的主張 - - 「攻心式銷售」 - - 奠基於近三十年的業界實務經驗，融合了輔導各型企業多年的顧問心得，特別適用於行銷、業務、客服等部門的各階層人員，對於各類產品與服務的業務推廣，皆有助益。

「本書針對顧客的購買動機、購買時機及購買對象進行了細緻的分析，對於整個銷售團隊的工作成效有著莫大的助益。」

- - Software CEO 執行長布魯斯·哈迪「讀完《攻心式銷售》之後我必須說，這本書的分析確實一針見血。我從事業務工作30年，在這本書的很多章節都看到了自己，其中有令我心有戚戚焉的做法與看法，也有很多值得我學習的地方。」

- - 傑夫·韓森（Jeff Hansen）蘋果電腦通路業務經理

# 《攻心式銷售-整合顧客、業務和行銷》

作者簡介

# 《攻心式銷售-整合顧客、業務和行銷》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)