

《顾问式销售技术》

图书基本信息

书名：《顾问式销售技术》

13位ISBN编号：9787301065679

10位ISBN编号：7301065671

出版时间：2004-1

出版社：北京大学出版社

作者：和锋

页数：256

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

《顾问式销售技术》

内容概要

《顾问式销售技术》内容简介：顾问式销售是当前较为有效的销售模式，与专注于提升销售技巧的众多培训课程不同，它从营销理念的根本变革出发，使销售方式从说服购买型向咨询服务型转化，销售的效果也从达成单笔交易，转化为促成一系列的交易。《顾问式销售技术》重点介绍了顾问式营销的基本思路和出发点，顾问式营销的客户分析方法和销售技巧以及如何将技巧应用于实践。

《顾问式销售技术》

作者简介

和锋，实战派销售专家，高级培训师。曾任Nokia公司项目经理，施乐公司销售主任、培训员、产品专家，OCE公司北方区总经理，爱普生公司高级商务经理，北方工业公司科技发展中心运营总监，众合天宝国际有限公司副总裁。和锋先生曾为联想、GE、摩托罗拉、大唐电信、Nokia、爱立信、西门子、三星、阿尔卡特、朗讯、Network、中国移动、中国联通等数十家国内外知名企业提供过咨询、培训服务。

《顾问式销售技术》

书籍目录

- 第1章 销售行为与客户购买行为
- 第2章 顾问式销售的几个基本概念
- 第3章 关于购买循环
- 第4章 SPIN与FAB
- 第5章 顾问式销售对话策略
- 第6章 SPIN技术进阶
- 第7章 SPIN与PSS
- 第8章 SPIN运用关键 准备
- 第9章 状况性询问进阶
- 第10章 问题性询问进阶
- 第11章 暗示性询问进阶
- 第12章 需求确认询问进阶
- 第13章 设计销售会谈
- 第14章 评估销售会谈
- 参考答案
- 附录1 顾问式销售技术自测题
- 附录2 自测题参考答案
- 附录3 工具表单

《顾问式销售技术》

编辑推荐

《顾问式销售技术》重点介绍了顾问式营销的基本思路和出发点，顾问式营销的客户分析方法和销售技巧以及如何将技巧应用于实践。

《顾问式销售技术》

精彩短评

- 1、很有用的一本书
- 2、等这本书等了好久，感谢卓越第一时间通知我，但可惜的是书本身可能是库存很久的，有点破损，但不会因此对卓越失去信心！
- 3、又是因为图书馆不能续借而中断。
- 4、solution selling

《顾问式销售技术》

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