

《抢单笔记——销售就是要搞定人》

图书基本信息

书名：《抢单笔记——销售就是要搞定人》

13位ISBN编号：978754047646X

出版时间：2016-7

作者：倪建伟

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.tushu000.com

《抢单笔记——销售就是要搞定人》

内容概要

本书虚构了主人公倪峰从到某世界500强企业的一个风雨飘摇中的办事处工作开始，讲述了他如何在逆境中，在落后的局面下，运用销售智慧，拼抢得一个又一个订单的故事。这些故事既有作者亲身经历的案例，也有许多销售同行共同亲历过的场景，如实地反应了市场第一线销售人员的真实状态，也解密了在本土商业环境中如何才能取胜的各种销售规则、销售技巧和职场智慧。文中先以大量的案例描写，验证销售理论和销售技巧，新增30000字抢单秘笈，不但强化了实战理论，更增加了部分对销售生活的感悟，使焦点不仅聚在销售本身，更将视野放在更广阔的生活，指导人们如何利用销售的思维和技巧决胜职场和取胜人生。

《抢单笔记——销售就是要搞定人》

作者简介

倪建伟

中国工业销售联盟创始人，曾在数家世界500强企业担任销售总经理

曾就职于日本荏原机械、德国西门子、美国Tuthill等世界著名企业，任办事处经理、销售总监、销售总经理等职。2009年在天涯发表《销售无冬天》，点击率过亿；2011年出版《销售就是要搞定人——一个销售总经理十六年的抢单笔记》，当当网销售管理榜单连续六年排名前十，累计销量过百万。

书籍目录

写在前面

自序/ 成功靠自己导演

01. 谁说搞销售的不是在搞艺术
02. 在脑门上刻一个“忠”字
03. 目标是成功的原动力
04. 销售是从被拒绝开始的
05. 在金字塔上挖得人才
06. 订单活着是因为有人在左右
07. 找对人，做对事，说对话
08. 和稀泥也是一种艺术
09. 跑在前面时要手握一把刀
10. 小虫也能成龙，靠的是什么
11. 方向是最好的细节
12. 你知道你想去的地方吗
13. 不要死在目标的路上
14. 被规则玩，还是玩规则
15. 如何制造销售之势
16. 走活“五步推销法”
17. 销售的名字叫“机会”，而不是工作
18. 不“犯忌”，不“浅薄”，不“误事”
19. 对不同的人要用不同的“钩”
20. 销售三术之“察”
21. 销售三术之“异”
22. 销售三术之“勇”

《抢单笔记——销售就是要搞定人》

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.tushu000.com