

# 《顾问式销售——向高层进行高利润销》

## 图书基本信息

书名：《顾问式销售——向高层进行高利润销售的哈南方法》

13位ISBN编号：9787115327055

10位ISBN编号：711532705X

出版时间：2013-9-1

出版社：人民邮电出版社

作者：[美]麦克·哈南（Mack Hanan）著

页数：191

译者：郭书彩 闫屹 译

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](http://www.tushu000.com)

# 《顾问式销售——向高层进行高利润销》

## 内容概要

# 《顾问式销售——向高层进行高利润销》

作者简介

# 《顾问式销售——向高层进行高利润销》

## 精彩短评

- 1、工作需要的书，其实从头到尾我还是没看懂。
- 2、【书.43】太理论太无聊了，读着累挺，放弃了
- 3、量化收益，帮客户发展业务；客户买的不是产品或服务，而是必要投资，为的是实实在在的、看得见摸得着的好处/回报。因此，销售的对象不是采购经理，而是业务经理；销售的角色不是柜员，而是合伙人；销售的敌人不是竞争对手/其他供应商，而是客户利润最大化（平衡计分卡）。
- 4、首先书没有读完。书中涉及到很多财务方面的知识，我看着比较费力。年终将近，确实没有多大的耐心坐下来好好看这本书。以后还要重拾
- 5、顾问式“销售”的提法是过时的，销售和服务是两种截然不同的行为。而“顾问”则是一种高级企业服务，从本书描述的范围来看，其作用就是运营能效提升。为什么企业不能靠自己的高级管理人员来提升运营能效呢？我的分析是，在不同发展阶段，内聘还是外购，需要从成本收益上平衡；其次，外部顾问可以带来行业均值数据，这是企业内部人员很难获取的；最后是专业分工的交流，类比医生、律师。书中制定的各种度量表格，很有启发。
- 6、读完对工作生活都很有帮助！

# 《顾问式销售——向高层进行高利润销》

## 章节试读

### 1、《顾问式销售——向高层进行高利润销售的哈南方法》的笔记-第187页

全书思维导图笔记1全书思维导图笔记2萧秋水教主说过，光看不输出，一定没有收获，我选择的输出方式目前是做思维导图，这是我结合书中有了理念上的转变，还要有实际可以操作的方法和步骤，所以第二个是实操篇。早上在绘制导图时，突然发现还可以在本书里找到关于大客户的销售方法，于是出炉大客户篇。

# 《顾问式销售——向高层进行高利润销》

## 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](http://www.tushu000.com)