

# 《谁懂客户，谁拿订单》

## 图书基本信息

书名：《谁懂客户，谁拿订单》

13位ISBN编号：9787111407683

10位ISBN编号：7111407687

出版时间：2013-2

出版社：机械工业出版社

作者：李军

页数：238

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)

# 《谁懂客户，谁拿订单》

## 内容概要

李健霖编著的《谁懂客户谁拿订单(金牌销售特训营)》讲述了：有些销售人员费尽唇舌、不厌其烦地向客户陈述自己的公司如何值得信赖，自己的产品如何质优价廉，自己的售后服务如何及时体贴，和自己做生意如何能给客户带来利益……但是销售结果却不理想。为什么?因为他们给的不是客户想要的，也就是说他们没有读懂客户。

销售就是要搞定客户，客户才是销售的终端。读不懂客户，客户不会感兴趣；读不懂客户，客户不会打开钱袋子；读不懂客户，就拿不下订单。

《谁懂客户谁拿订单(金牌销售特训营)》从找准潜在客户、客户的消费过程、客户关注的细节、客户的言行举止、客户的消费心理、客户的成交信号等多方面，全面为读者解读客户行为，帮助销售人员洞悉客户心理，满足客户需求，进而帮助销售人员巧妙拿下订单，提升销售业绩。

# 《谁懂客户，谁拿订单》

## 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)