

《协同销售》

图书基本信息

书名：《协同销售》

13位ISBN编号：978712128278X

出版时间：2016-5

作者：基斯·M.伊迪斯,蒂莫西·T.苏里文

页数：184

译者：武宝权

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

《协同销售》

内容概要

在买方市场条件下，客户变得越来越聪明，销售人员很难再单向推动客户做出购买决策。世界销售巨头SPI公司的创始人基斯·M.伊迪斯及其得力助手基于这样的背景提出了“协同销售”的概念，以帮助销售人员通过微营销、愿景构建和价值驱动这三种销售新模式，来挖掘、影响甚至改变客户的需求，实现销售，达成共赢。新常态下的消费模式正在发生巨大演变，销售人员必须灵活应变才能不被时代淘汰。读者可在本书的引导下进行一关于场销售思维的洗髓伐骨。

《协同销售》

作者简介

译者：武宝权长期从事销售与管理工 作，先后在埃森哲中国、新浪、SPI 解决方案销售公司、李宁担任销售经理、学习发展咨询顾问、销售咨询顾问等职务。其项目咨询与培训经验丰富，倡导解决方案营销和销售理念，使之成为实战型咨询培训顾问。

《协同销售》

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