

《访问销售训练营》

图书基本信息

书名：《访问销售训练营》

13位ISBN编号：9787807281603

10位ISBN编号：780728160X

出版时间：2006-1

出版社：广东经济出版社

作者：梅明平

页数：284

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

《访问销售训练营》

内容概要

成功的访问销售人才和金牌运动员一样，是严格训练的结果。本书是一本对访问销售人员进行严格训练、收获“销售金牌”的不可多得的教材，尤其适合对化妆品、服装、咨询、保健品、OTC药房、美容院、电话推销、各类直销等行业的销售人员的培训。

访问销售人员的红宝书。

访问销售基本技能：访问前计划及访问后分析；询问、倾听与回应的技巧；顾客服务；产品展示的技巧；事实调查的技巧；访问销售时间管理；拜访销售难题及解决原则。

访问销售专业技能：接近客户技巧；开场白的技巧；探寻需求的技巧；产品的FABE推销技巧；异议处理技巧；缔结的技巧。

《访问销售训练营》

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