

《解决方案销售实施手册》

图书基本信息

书名：《解决方案销售实施手册》

13位ISBN编号：9787121216404

10位ISBN编号：712121640X

出版社：电子工业出版社

作者：基斯·M·依迪斯 (Keith M.Eades), 詹姆斯·N·塔奇斯通 (James N.Touchstone), 蒂莫西·T·苏里文 (Timothy T.Sullivan)

页数：217

译者：武宝权 (译者)

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

《解决方案销售实施手册》

内容概要

与《新解决方案销售》配套的实用手册，包含的全部图表、工具、模板、示例，简明实用。

《解决方案销售实施手册》

作者简介

基斯.M.依迪斯，Sales Performance International(SPI)公司的主席、高级管理合伙人，是解决方案销售方法的创建者，在全球提供解决方案销售的培训和咨询服务，全球有超过100万名销售人员及许多世界财富500强公司受益于解决方案销售，提高销售绩效。

《解决方案销售实施手册》

书籍目录

目录

第1篇 引言

第1章 如何使用本书

第2章 解决方案销售概述

第2篇 挖掘潜在机会

第3章 有效进行拜访前策划和研究

第4章 如何激发潜在客户的兴趣

第5章 帮助潜在客户承认痛苦

第6章 诊断痛苦并创建解决方案的构想

第3篇 参与活跃机会

第7章 如何做到后来居上

第8章 重塑解决方案构想

第4篇 评估、控制、结案

第9章 接触权力支持者

第10章 控制购买流程

第11章 销售价值

第12章 达成最后协议

第13章 衡量和利用成功

第5篇 管理销售机会

第14章 管理销售机会

第6篇 实用工具模板

第15章 高效实用的30个销售辅助的工具模板

后记

《解决方案销售实施手册》

精彩短评

- 1、同事推荐，对于刚入行销售还是有不错的借鉴意义
 - 2、武宝权老师的书非常经典，解决方案销售是一套科学严谨的体系，值得认真读
 - 3、为什么只有实施手册？原版的书居然搜不到？
 - 4、* 端对端（End-to-End）：拜访前规划、激发兴趣、诊断问题、形成构想、掌控销售、顺利成交、售后跟踪，并利用该流程预测、找出、分析、汇报、管理与指导每个销售机会
- * 销售=痛苦x权力x构想x价值x控制
- * 销售漏斗/里程碑：潜在客户10% 支持者25% 权力支持者50% 决策定案75% 等候结案90% 成交获利100%

《解决方案销售实施手册》

精彩书评

《解决方案销售实施手册》

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