

《销售，用心就不难》

图书基本信息

书名：《销售，用心就不难》

13位ISBN编号：9787121277441

出版时间：2016-3-10

作者：李则敬

页数：196

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

《销售，用心就不难》

内容概要

本书是作者10余年销售生涯的总结，本书从寻找客户、联系客户、报价谈判、跟进催款、维系关系这5个大的方面、24个要点谈了销售工作的开展方式、一些规律、作者在销售领域的认识积累与经验心得，以及不同状况的不同处理方法。本书没有雷人的技巧、话术，作者认为功夫在诗外，好的技巧其实是“做人”。内容实用性强、接地气，明显区别于话术型与模型类销售书籍，对于广大的销售从业者来说是一本不错的学习书籍。

《销售，用心就不难》

作者简介

李则敬，用近十年的时间，从一个草根销售员做到了金牌销售。十余年后的今天，在多个行业的销售战线上打拼多年的他，成为一家企业的，同时兼任多家企业的销售指导顾问。梅花香自苦寒来，李老师除了在销售业务上十分勤奋、刻苦，在销售技能的研究与传播上也同样充满激情。他首创了“销售九段能力评估模型”，并在北京、上海、广州等地开办销售技能培训班，还在一线城市多次举办“售心会”活动，为销售同行提供交流与学习的平台，备受业内人士的欢迎与推崇。此外，李老师还勤于笔耕，不仅在微博微信上及时与大家分享他的行业经历与感悟，拥有众多粉丝（可以说是销售行业的大V），他还是界面、知乎专栏、世界经理人网等平台作者。

书籍目录

第一课找客户 / 1

- 一、准备好了吗 / 2
- 二、清楚自己 / 11
- 三、客户是谁 / 18
- 四、让客户找你（找对人的第一要诀） / 23
- 五、你找客户：谁是我们的客户（从客户层面着眼） / 28

第二课联系客户 / 45

- 一、你知客户多少 / 46
- 二、客户知你多少 / 54
- 三、联系客户：让客户搭理你 / 55
- 四、找到负责人 / 63
- 五、话术：客户搭理你，你就好说了 / 67
- 六、邮件开发客户 / 82
- 七、客户联系你 / 87
- 八、当客户对产品感兴趣时，你怎么做 / 90

第三课谈判 / 92

- 一、建立环境（让客户接纳你） / 93
- 二、识别客户需求真伪 / 107
- 三、关于报价 / 109
- 四、灭掉异议 / 114
- 五、谈判中的谨慎七话 / 150

第四课跟进 / 154

- 一、人情练达 / 155
- 二、跟进什么 / 159
- 三、跟进阶段失去客户的10种情形 / 172
- 四、催款这点事 / 179

第五课维护 / 185

- 一、客户关系的管理 / 186
- 二、一些情况 / 191

《销售，用心就不难》

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