

《销售圣经（第二版）》

图书基本信息

《销售圣经（第二版）》

内容概要

《销售圣经》——一部销售大师无限推崇的销售圣经！一种使业绩奇迹般增长132倍的销售方法！销售奇才霍金斯通过这一独创的、却屡试不爽的销售法宝，造就了世界两大汽车巨头：福特和通用汽车。可以毫不夸张地说，正是霍金斯的销售实践，才实现了如今人人拥有一辆汽车的梦想！霍金斯将这种销售方法称之为“销售流程”，亦即可以对整个销售过程实行可预见、可操作的控制，使之按照一步步的安排，准确实现预定的销售目标。对任何推销员来说，这都是一种梦寐以求的方法。

《销售圣经（第二版）》

作者简介

《销售圣经（第二版）》

书籍目录

第一部分 销售三要素

第1章 销售流程的第一个要素——“销售”

第2章 销售流程的第二个要素——“人”

第3章 销售流程的第三个要素——“术”

第二部分 准备

第4章 销售流程中“准备阶段”的第一步——准备

第5章 销售流程中“准备阶段”的第二步——调查研究

第6章 销售流程中“准备阶段”的第三步——接近客户和拜访客户的计划

第三部分 介绍

第7章 销售流程中“介绍阶段”的第一步——评估客户

第8章 销售流程中“介绍阶段”的第二步——获得关注并激起兴趣

第四部分 说服

第9章 销售流程中“说服阶段”的第一步——劝导客户并引起客户的购买欲望

第10章 销售流程中“说服阶段”的第二步——应对客户的异议

第五部分 成交

第11章 销售流程中“成交阶段”的第一步——促使客户做出决定并签署订单

第12章 销售流程中“成交阶段”的第二步——告别客户并为将来获得订单铺平道路

《销售圣经（第二版）》

精彩短评

- 1、很不错哦，虽然理论比较多，但是很受用，可以在工作中转化成实践能力
- 2、销售，方法，实用，权威，受益匪浅
- 3、无论是不是销售人员都可以读，关于商业和心理和销售技巧。1保持学习2提高记忆力3保持良好体态

《销售圣经（第二版）》

精彩书评

《销售圣经（第二版）》

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