

《超級業務2》

图书基本信息

书名：《超級業務2》

13位ISBN编号：9789862481936

10位ISBN编号：9862481935

出版社：寶鼎

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

《超級業務2》

內容概要

人稱「孟百萬」的孟昭春是中國業務領域的佼佼者，他曾在區區60天裡做成7張百萬大單，亦曾一次拿下1,466萬人民幣大單！要求孟老師出馬培訓的中國企業絡繹不絕於途。孟昭春專長訂單金額高的企業銷售（B2B）。他分析，跟企業打交道時，決定成交的往往不是一個人，而是一群人。超級業務員懂得分清哪些人影響決策，他們是決策者、使用者，還是技術把關者？書中通篇以實例說明應對進退之道，包括：不清楚客戶公司狀況的時候，怎麼突破競爭對手的防線？見不到客戶決策者的時候，如何曲折前進？要在客戶公司內培養「自己人」，選擇哪種人事半功倍？還有以下這點，是台灣業務員很少談、卻赤裸裸的成交關鍵：如何了解關鍵人物做生意時「於公」、「於私」的考量？學會從至高點分析影響成交的關鍵人物，不但能幫你有效養成人脈，還是複製超業團隊的重點所在！獨家攻心法則，教你抓住4類關鍵人物的心態，培養「忠誠」客戶！孟昭春「四維成交法」教你弄清楚「四類購買影響者」心中的標準，避開「五個雷區」，運用「五組自問自答」，掌握銷售給大客戶的「五個策略」，最終穩妥地拿下大單。找到企業內的引路人（線民），就能突破最不可能、最慘澹的業務現況！精選7大銷售策略。模組化成功經驗，建立no.1業務軍團！永久記憶行銷、瞬間行銷、權威行銷……為底下的業務員準備充分的工具，鍛造終極殺手（金間），便能創造贏家通吃的局面。成功可以複製，透過模組化銷售策略，小兵也可以立大功。

作者簡介

孟昭春 現任北京春風智慧投資諮詢公司董事長、北京影響力企業管理公司董事長、北京創富保險代理有限公司董事長、全球首家孟子學院發起人之一。歷任海南行銷學院院長、中國行銷學院副院長、中華教育藝術研究會常務理事、中小企業競爭力協會高級顧問、國資委執業資格評審高級研究院等，連續七年擔任中國培訓論壇秘書長，並於清華、北大、中山大學等多所大學擔任MBA特聘教授。行銷管理專家，人稱「孟百萬」，曾有在二個月內做到七張百萬大訂單的傲人紀錄，十二年來無人能打破，並曾榮獲「中國行銷創新案例金牌獎」。他是「四維成交法」的創始人，這是以其近三十年的行銷心理經驗，加上二十幾年的企管顧問實例，總結而成的一套「行銷勝經」。他是中國十大企業培訓講師，「中國管理培訓七劍聯盟」創辦人之一，講台上幽默風趣，深受學員歡迎。《成交高於一切》連續三年進入銷售類圖書榜前五名。被中石化，中（米良）集團、中聯重工、太原鋼鐵、鞍山鋼鐵、中青旅、中國移動、中國人壽等國家級企業指定為業務人員的必修教材。

《超級業務2》

書籍目錄

前言推薦序作者序第一篇 銷售接洽實務 一網打盡、養成人脈第一招 找出繫鈴之人，一網打盡帶來成交 第二招 摸清客戶底牌，借重教練促進成交 第三招 防範銷售雷區，排除障礙謹慎成交 第四招 學會人情練達，關係遠近決定成交 第二篇 銷售策略實務 工具輔助、複製成功第五招 鍛造殺手之（金間），借工具輔助成交 第六招 教育驅動銷售，用培訓服務成交第七招 永久記憶行銷，以文字說服成交 第八招 瞬間完成說明，快字訣影響成交 第九招 培養忠誠客戶，讓對手無法成交 第十招 把握競標流程，一手抓掌控成交 第十一招 致勝實例 權威談判

《超級業務2》

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