

《开发新客户》

图书基本信息

书名：《开发新客户》

13位ISBN编号：9787218066875

10位ISBN编号：7218066879

出版时间：2010-4

出版社：广东人民

作者：李慧

页数：160

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

《开发新客户》

内容概要

《开发新客户》内容简介：看情景剧，学销售技能，悟人生智慧，国内最高端的e-Learning电子课程系列，半年内在线学员突破百万大关。集十万案例精华，创研发投资成本之最，经百万学员验证，做国内最人性化的培训课程系列。

《开发新客户》

作者简介

李慧，道朗教育信息咨询有限公司创始人，从事培训工作10年，长期为150余家国内顶级500强企业、国内著名企业担任培训工作，受训1人数达上万人次。多年来的实战工作经验，加上对员工培训过程的理解和对课程体系的研究，她开创的道朗教育立志打造中国自己的第一培训品牌，做最顶级的培训课程，做最有效、最实用的培训课程以及做最尊重学员感受的培训课程。2009年新推出了10门高端电子课程。半年内线上学员突破百万大关，成为行业内杀出的一匹黑马。而她所创新开发出来的e-learning电子课程系列也迅速成为500强企业争相订购的产品。

为了让更多的学员受益，道朗教育联手广东人民出版社共同将这套热销中的电子课程出版成书，希望能成就更多的销售一线从业人员。道朗教育，培养精英人士的摇篮。

《开发新客户》

书籍目录

第一章 开发新客户常见的问题 第一节 不正确的态度 第二节 主动到让客户恐惧 第三节 得过且过照猫画虎第二章 开发新客户的两大法宝 第一节 收集客户资料，整理客户资料 第二节 分析客户信息第三章 开发新客户的三种方法 第一节 连锁销售法 第二节 电话销售法 第三节 网络营销法

《开发新客户》

编辑推荐

· 我是特效销售书，我是由广东人民出版社与道朗教育携手出版的，是专门为线销售人员精心打造的销售特训课程，内容真实、方法高效，是目前国内唯套贯穿各个销售环节的分节本丛书。

· 我是销售漫画书，我的内容是以真实的案例为蓝本，用卡通情景剧自的方式，贯穿整个实战经验的核心，轻松易记，一看就会，是国内第套以漫画形式来讲述最实用的销售理念和技巧的轻松读本。

· 我是销售工具书，我是道朗教育集十万案例，斥巨资打造，以实战为主的销售培训电子课程。半年内在线学员突破百万大关，是国内目前最高端的电子课程。而我就是以这些教程为蓝本出版的配套图书。

《开发新客户》

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