

<<成为顾客的问题解决专家>>

图书基本信息

书名：<<成为顾客的问题解决专家>>

13位ISBN编号：9787111132226

10位ISBN编号：711113222X

出版时间：2004-3

出版时间：机械工业出版社

作者：科迪

页数：179

译者：史蒂文·科迪

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：<http://www.tushu007.com>

## <<成为顾客的问题解决专家>>

### 内容概要

遵循简单可靠的“ 四步销售 ”方法，你将学会：如何结合使用公共关系和销售评价战略来揭示客户的痛苦；如何使用公共关系案例和销售大战的故事加剧客户的痛苦；如何针对客户的痛苦开展销售；如何治愈客户的伤口，赢得客户的信任。

本书将成为所有成功的销售企业一致认同的销售规则，尤其是在困难和充满挑战性的时候，更是如此。

科迪和哈特将公共关系技巧和揭示客户‘痛苦’的概念结合起来，提供了一种独特的销售策略，这一策略可以独立于产品和服务而行之有效。

如果销售经理、培训教师和销售代表真正有心成为顾客的问题解决专家，本书将是他们的必读物。

## <<成为顾客的问题解决专家>>

### 作者简介

史蒂文·科迪是Peppercom公司的合作创立者和管理者之一。  
Peppercom公司是一家战略交流公司，在纽约、旧金山和伦敦都设有办事处。

<<成为顾客的问题解决专家>>

书籍目录

推荐序致谢导论第1章 揭示痛苦（揭开伤口）第2章 加剧痛苦（往伤口上撒盐）第3章 针对痛苦开展销售（往伤口上抹药膏）第4章 获得承诺（治愈伤口）第5章 运用坚持和想像力达成更多的交易第6章 成为止痛医生后记注释

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:<http://www.tushu007.com>