

<<输赢之摧龙六式>>

图书基本信息

书名：<<输赢之摧龙六式>>

13位ISBN编号：9787301132395

10位ISBN编号：7301132395

出版时间：2008-01

出版时间：北京大学出版社

作者：付遥

页数：176

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>

<<输赢之摧龙六式>>

内容概要

《输赢之摧龙六式》是一本写给销售人员的操作性极强的专业培训书籍，却像故事书一样生动好看。

小说《输赢》以真是商战为原型，本身就是一个完整的销售精典案例。

实战派专家付遥以《输赢》中扣人心弦的故事为背景，巧妙融入经过实践证明极为有效的超级销售战法——摧龙六式，让你在愉悦的阅读体验中，轻松成为销售高手。

《输赢之摧龙六式》一书完全可以独立使用，如果你同时阅读了《输赢》，则是更为完美的体验。

书中还透露了《输赢2》的发展走向：周锐决意退出江湖，两大顶尖跨国企业间纷争再起，残酷搏杀更为惊心动魄……渴望了解《输赢》后续情节的读者得以先睹为快。

《输赢》故事梗概： 两大跨国企业决战中国，双方销售高手为争夺银行的订单各显神通，变局迭出，精彩纷呈： 捷科公司的销售精英周锐，发现自己被逼上了绝路：亲手带出来的销售团队被划走，却被要求完成遥不可及的销售指标。

面对顶头上司的排挤，周锐的唯一生机就在银行的超级大单上，而竞争对手为了这个大单，早在一年前就布置好了战场，周锐腹背受敌。

更糟糕的是，周锐发现对手竟是自己的初恋情人骆伽。

骆伽一边处处设障，一边温情脉脉，周锐应如何抉择？

他将何去何从？

方威是周锐一手带出来的销售天才，在跟随周锐飞往北京的航班上对美丽的空中小姐赵颖一见倾心，并运用销售技巧结识了她，一场感情追逐由此展开。

方威主攻经信银行的大单，在已经中标的情况下，却被对手轻松翻盘……与此同时，方威在感情上也受到了致命打击——赵颖即将与男友完婚并双双飞往加拿大。

就在即将一败涂地的紧要关头，一个神秘人物通过MSN不断指点方威，大单背后的秘密交易日渐明朗……情急之下，方威利用赵颖发现了重大线索。

神秘人物约见方威，又把他扯入了一个更大的漩涡……神秘人物到底是利用他们的阴谋家还是有难言之隐的自己人？周锐和方威这两个没有任何权力背景的销售人员，揭开了惊天内幕、反败为胜！

<<输赢之摧龙六式>>

作者简介

付遥，实战派销售专家，毕业于西安电子科技大学。

1995年，加入IBM担任销售顾问，负责电信行业销售；1998年，担任戴尔（中国）公司销售主管，负责北方地区销售；2000年，作为资深培训主管，管理戴尔电脑中国区培训部门，负责约六百名销售人员、近两千名员工和三百多名中层管理者的学习和发展。

2002年开始，在清华大学职业经理训练中心、北京大学经济管理学院、影响力教育集团等机构主讲销售培训课程，同时为联想电脑、中国移动、诺基亚、中兴通信等大型企业以及中小企业提供培训和咨询服务。

主要著作有《输赢》、《业绩腾飞——销售团队绩效管理全攻略》等。

<<输赢之摧龙六式>>

书籍目录

前言 书中人物介绍 序章 客户拓展的六个关键步骤 第一式 客户分析 第二式 建立信任 第三式 挖掘要求 第四式 呈现价值 第五式 赢取承诺 第六式 回收账款 末章 销售漏斗管理 后记

<<输赢之摧龙六式>>

媒体关注与评论

教科书式的严密，小说式的越多快感，这是拥有丰富营销实战经验的付遥上一本力作《输赢》和本书的一贯风格。

——北大纵横管理咨询集团首席合伙人、全国劳动模范 王璞教授付遥先生撰写《输赢之摧龙六式》这套大客户销售必备工具时，《销售与市场》渠道版独家选载，读者反响强烈。

它深化了《输赢》小说的内容，而且更加实战，让圈里圈外的人民看到，除了“关系营销”之外，成功的客户拓展还需要更灵巧、更策略性的东西。

——《销售与市场》杂志社副总编 罗文泉“输”系于一念之差，“赢”在于一式之间；“常输”因观念之误，“常赢”因招式之实之妙。

“摧龙六式”字字珠玑，背后凝结了一个顶尖销售的职业智慧。

——影响力教育训练集团董事长 易发久

<<输赢之摧龙六式>>

编辑推荐

《输赢之摧龙六式》是10年外企销售实战，6年销售培训心得。
“输”系于一念之差，“赢”在于一式之间；“常输”因观念之误，“常赢”因招式之实之妙。
《摧龙六式》字字珠玑，背后凝结了一个顶尖销售的职业智慧。

<<输赢之摧龙六式>>

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>