第一图书网, tushu007.com

<<技术销售顾问实用手册>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

<<技术销售顾问实用手册>>

内容概要

“ 本书编写得非常成功，将作者几十年的新身实践经验进行了融会贯通。
书中提供了大量的的销售诀窍、技巧和操作要点，并在一个更广阔的背景下研究了技术销售顾问的作用一职责，同时为技术销售顾问在整体营销流程中发挥作用指出了明确的发展方向。

“《技术销售顾问实用手册》一书对从公司首席执行官直至普通的技术销售代表等所有人事技术销售的人士都具有极高的价值。
对于刚刚步入技术销售领域的新人而言，这是必读之书，我强烈推荐这本书！
”

第一图书网, tushu007.com

作者简介

詹姆斯·F·米尔伯瑞，出生于宾夕法尼亚州的伊斯顿市，是库拉马合伙公司的负责人，该公司的客户群体非常广泛，如甲骨文公司和威兼姆·布莱尔资本合伙公司。
在创办自己的企业之前，他长期担任技术销售主管，最近一段时期他则更多地为软件企业服务，如Re-vere有限公司、Unif

第一图书网, tushu007.com

<<技术销售顾问实用手册>>

书籍目录

引言 第1章 技术销售顾问概述　什么是技术销售顾问　什么是你的主要职责　合作伙伴是谁　你是如何工作的　首要原则　本书的写作目的第2章 销售流程　销售漏斗结构　未来客户资格　销售周期的不同阶段　介绍和演示　产品评价　决策与谈判　成交　销售周期的时间安排　小结第3章 技术生命周期　改良性变化和创新变化　技术生命周期　技术销售顾问的类型第4章 了解客户第5章 与人合作第6章 特性一利益销售法第7章 掌握演示第8章 为产品介绍和演示做准备：客户评估第9章 进行有效的产品介绍第10章 进行有效的产品演示第11章 管理产品评价第12章 处理分歧第13章 应对信息索求第14章 利用现有客户和替代的销售渠道第15章 应对竞争 第16章 八种最难对付的未来客户第17章 技术销信顾问的七宗罪第18章 提高生产效率和加强时间管理第19章 网络世界中的技术销假售顾问

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

书评“市百上有大量的针对销售人中的书籍和课程，然而《技术销售顾问实用手册》一书是唯一一本专为技术销售顾问量身定制的基础性教科书，书中列举了技术销售的顾问面临的主要难题，并提出了应对之策。
”此书分析深刻，入木三分。
毋庸置疑，这得益于两位作者32年的相关经验的积思。
此书提出了许多紧密的结合现实的最佳实践操作要点，可以帮你节省大量的学习时间，甚至对那些颇富经验的技术销售专业人士而言，也可以通过学习本书中的真实案例，进一步提升自己的销售技巧。

第一图书网, tushu007.com

<<技术销售顾问实用手册>>

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