

<<大客户销售>>

图书基本信息

书名：<<大客户销售>>

13位ISBN编号：9787505846968

10位ISBN编号：7505846965

出版时间：2005-3

出版时间：经济科学出版社

作者：麦肯思特营销顾问公司 编

页数：220

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>

<<大客户销售>>

内容概要

大客户是企业的生存命脉，他们数量虽少，却占企业利润的大部分，对企业目标的实现有着至关重要的影响。

而如果他们离去，将严重影响企业的业绩。

因此，赢得这些大客户并牢牢抓住他们，是每一个企业最关键的重要任务。

本书行文简洁，同时借助画龙点睛的框架语言，详细论述如何收集大客户资料、制定有效的大客户拜访计划，如何与大客面议洽谈，如何进行大客户关系管理，从而帮助销售团队及企业赢得更多的忠诚大客户，贡献更多的利润，获得更大的竞争优势。

<<大客户销售>>

书籍目录

第一章 初识大客户 一 客户需要区别对待 二 什么是大客户 三 大客户对企业的意义 四 经营大客户是值得的
第二章 分析大客户的采购风格 一 大客户的采购目的 二 大客户的采购过程 三 影响大客户采购的六类客户
第三章 大客户销售人员概述 一 大客户销售人员的概念 二 大客户销售人员的心态 三 大客户销售人员的素质和能力
第四章 大客户寻找与评估 一 收集大客户资料 二 寻找大客户 三 调研客户需求 四 做好客户评估
第五章 接近大客户 一 接近的途径 二 约见的要点 三 接触前的准备 四 接触的方法
第六章 与大客户面议洽谈 一 吸引大客户注意力 二 了解不同客户的购买欲望 三 倾听的技巧 四 提问的技巧 五 展示的技巧
第七章 与大客户谈判 一 谈判的基本原则 二 成功谈判者的特质 三 谈判前的准备工作 四 把握谈判的过程 五 谈判的战略与战术 六 谈判技巧的开发
第八章 处理客户异议
第九章 留住你的大客户
第十章 大客户销售人员自我完善
第十一章 大客户管理

<<大客户销售>>

媒体关注与评论

带来80%利润的大客户行销完全攻略。
揭秘顶级营销总监、大客户经理和区域主管，如何识别，选择与管理重点客户，提升销售业绩。

<<大客户销售>>

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>