

<<订单何来>>

图书基本信息

书名：<<订单何来>>

13位ISBN编号：9787509001998

10位ISBN编号：7509001994

出版时间：2007-2

出版时间：当代世界出版社

作者：宋立志

页数：190

字数：180000

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>

<<订单何来>>

内容概要

世界上没有天生的销售高手，任何一个销售的高手一定都是透过训练之后才成长起来的，因为销售本来就是一门专业的学问。

只要你愿意学习就极有可能会变成未来的订单高手，只是你有没有迎接挑战和开始付出的心理准备。如果有，你就有机会成为下一个他人羡慕的对象！

<<订单何来>>

作者简介

宋立志，企业管理咨询培训专家；北京鼎盛豪隆文化传播有限公司高级培训师；兼任多家企业高级顾问、培训师。

曾为多家大中型企业提供策划、咨询服务。

在营销方面，致力于提供能够通过销售实践检验的营销咨询服务，帮助企业进行准确的客户和产品定位，发现更多的市场

<<订单何来>>

书籍目录

第一章 订单高手在销售什么 “积善梳”和“把冰卖给爱斯基摩人” 掌握销售的新模式 销售的旧观念与销售的新模式 如何建立销售的新模式 三种新销售模式 订单高手在销售什么第二章 订单高手的目标计划 销售人员的人生目标和销售目标 销售人员的人生目标 制定销售目标前要问自己的三个问题 订单高手的销售目标 订单高手的销售计划 订单高手的销售计划 为什么制定销售计划 如何制定销售计划第三章 订单高手的品质 订单高手的心理素质 积极的心态 向订单高手学习 订单高手必备的素质 订单高手必备的人格魅力第四章 开发潜在客户 谁是潜在客户 潜在客户的特点 寻找潜在客户的方法 寻找潜在客户的渠道第五章 准备工作 物质准备 客户资料 推销资料 心理准备 认识恐惧 客户接纳我们的理由 调整心态的方法 电话约访第六章 建立信任 重要的第一印象 第一印象的重要性 第一印象的前几分钟 寒暄开门的学问 寒暄的作用 寒暄的误区 寒暄的话题和要领 适度赞美 赞美的要领 赞美的几项原则第七章 发现需求 客户需求分析 客户需求的五个层次 客户真正的购买意向 客户的需求点 做善于倾听的专家 倾听的作用 正确倾听应注意的四个方面 好的提问成就订单 提问的步骤 提问的形式与时机 回答客户的问题第八章 如何展示产品 展示产品的技巧 演示法 把产品的特性转化为效用 FABE法则 把产品与客户的需求结合起来 产品说明三段论 视觉法 介绍产品时应注意的几项第九章 成交方法第十章 处理客户的反对意见第十一章 运用心理战术第十二章 关注客户 留住客户

<<订单何来>>

编辑推荐

销售需要技巧，但销售不仅仅是技巧。
掌握销售的新模式；把握成功的秘诀，不为断创新新的过程中获得成功，你将成为一个订单高手。

<<订单何来>>

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>