

<<请记住>>

图书基本信息

书名：<<请记住>>

13位ISBN编号：9787563514014

10位ISBN编号：7563514015

出版时间：2007-5

出版时间：北京邮电大学

作者：王晗

页数：145

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>

<<请记住>>

内容概要

很多销售人员容易人为地将销货与回款割裂开来，从而让企业陷入“销售难，回款更难”的尴尬境地。

其实，销售和回款就像是一条绳上的两只蚂蚱。

销售只是一个过程，回款才是真正的结果。

要知道，资金周转既是企业正常运行与发展的生命线，又是衡量销售人员业绩的基本尺度。

在这个微利时代，竞争日趋激烈，如果没有回款，一切都将是枉费心机。

本书是一本销售人员的回款指导书，作者希望通过简明易懂的语言，大量翔实的案例，来阐明一个非常关键的道理：无论从哪个角度而言，回款都比销售更加重要。

无论你是江湖老手，还是市场新兵，要想成功“赢销”，都必须重视你的回款。

因为只有回款，才是销售跑道上的终点冲刺。

只要销售人员在心目中真正强化这种意识，并自始至终贯彻在全部销售过程之中，那么，大量地卖货，大把的收钱就一定会成为实实在在的事情。

<<请记住>>

作者简介

王晗，男，大学毕业后从事销售工作，大量心得，颇多教训。
后弃商从文，开始尝试商业写作，专注于市场与竞争的观察，从事销售理论与实践方面的思考和研究。

<<请记住>>

书籍目录

前言 如何才能买方市场中生存下来？

第1章 仅仅销售，其实很容易 人脉就是无价的销售网 绝妙口才好销货 产品好，销售更轻松 手中有渠道，不愁销不掉 赊销让销售很简单第2章 成功“赢”销，回款大过天 回款比销售更重要 丢了回款，一切都将是“零” 回款，你与企业的生死劫 掌控了回款，客户难再“牛” 没回款，销售难再续第3章 回款难，难回款，款难回 内控不力，回款一波又三折 缺乏技巧，回款难言轻松 不懂“弦外音”，回款难上难 “大爷”客户拖欠回款难除 品牌不力，客户凭什么回你的款第4章 没有回款，销得越多损失越大 无回款，抢单更多终是零 牺牲回款做销售，越卖越亏 销货越多，反被客户“勒索” 没见到钱，交易再多也白搭第5章 成功回款就必须“痛改前非” 改变，从真正重视回款开始 让“现款现货”交易重新回归 改变轻视“资信评估”的恶习 别让回款目标沦为一句空话

<<请记住>>

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>