

<<销售三人行>>

图书基本信息

书名：<<销售三人行>>

13位ISBN编号：9787801976222

10位ISBN编号：7801976223

出版时间：2007-3

出版时间：企业管理出版社

作者：李楠

页数：246

字数：250000

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>

## <<销售三人行>>

### 内容概要

在国内，不知何时开始，销售好像成了一个不好公开放在桌面研讨的问题。在我采访了无数IT业内的资深销售之后更是发现，大家对“销售”一词的态度多少有些暧昧。很多受访者在谈及一些销售案例的时候，不想或者说没办法把更真实的销售故事讲出来。“销售”这门学问就像一个犹抱琵琶半遮面的美人，吸引着人们不断探寻，却又让人不得方法。

本书的诞生完全突破了上述禁锢，打破了国内IT销售教学领域的保守状态。

真实、实用、敢说真话和全面分享是本书最大的特点。

本书汇集了数十位IT销售领域顶尖高手的智慧精华和实战案例。

针对销售领域里普遍存在的问题，通过真实的案例剖析，为读者讲解打单技巧、销售方法、销售管理、客户管理等方面的知识和经验。

此书原形是《SP / 计算机产品与流通》杂志的王牌栏目“销售三人行”，两年前该栏目一经推出，就受到IT和非IT行业销售人员的广泛关注和好评，网上热评如潮，众多媒体争相转载，不少朋友建议结集出版，这就是我们推出本书的原因。

我们深信，无论您是一名普通的销售员。

还是销售总监、企业老板，甚至客户。

只要您在IT行业，只要您与销售有关，相信通过掌握和应用此书里提及的各种销售技能，都会让您从中受益，这也是我们的目的所在。

## <<销售三人行>>

### 书籍目录

全书受访人物主要受访者阅读本书之前的知识准备前言序1：文如其人序2：谈出价值第一篇 销售客户篇 1.客户需求不难挖掘 2.客户需求因人而异 3.重视客户严防对手 4.初次拜访客户 5.绝对控制客户 6.巧用电话码客户 7.不放上帝的手 8.避免客户流失 9.取舍老客户 10.融化顽固客户 11.老张or老李第二篇 销售情商篇 1.情商决定销售成败 2.情感砝码促销售 3.性格影响销售 4.销售从失败开始 5.热情锤炼精英销售 6.突破心理沟通障碍 7.把生意伙伴变成朋友 8.销售员不妨闭嘴 9.挑战销售难题 10.销售作为一种职业第三篇 销售技巧篇 1.签单只是销售的开始 2.饭桌上的销售技巧 3.向关键决策者销售 4.寻找评标真实逻辑 5.后期介入项目 6.集成商和厂商的销售较量 7.厂商资源取之有道第四篇 销售管理篇 1.销售领导人的素质 2.好将带好兵 3.组合优势销售团队 4.杀兵弃卒反成落马之帅 5.好员工并非好领导 6.刺激销售员提升业绩 7.分配与利用销售资源 8.稳步提升团队战斗力 9.分解压力激活销售队伍第五篇 高层销售篇 1.高层销售影响全局 2.5万变成500万 3.了解高层性格 4.了解高层喜好 5.了解客户业务 6.抓住高层心头之痛 7.一个电话约见高层 8.高层销售5分钟足矣 9.平衡县官和现管 10.加速中层催化作用第六篇 销售案例篇 1.超级大单攻坚战 2.起死回生销售翻案代跋：风雨100期后记

<<销售三人行>>

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>