

中小企业销售技巧



[中小企业销售技巧_下载链接1](#)

著者:Martin Edic

出版者:企业管理出版社

出版时间:2001-01

装帧:平装

isbn:9787801474636

本书为如何扩大销售、吸引稳定的客户流提供了极其简洁而实用的指南。将使读者学到：
：开发客户；评价客户需求与购买力；展示产品；迎合客户需求；完成订单。

作者介绍:

目录: 第1章 找寻潜在客户
1 个人行销面对的挑战
2 事前的探勘
3 筛选客户的工具
4 与客户的第一次接触
5 和客户约定会面详谈
6 训练你自己
7 恐惧与拒绝
8 你的行销计划
第2章 将销售视为一个过程
1 沟通的过程
2 解决问题的模式
3 需要和欲望
4 展示前的调查与展示内容

.....
第3章 销售的生命
.....

• • • • • (收起)

[中小企业销售技巧 下载链接1](#)

标签

评论

[中小企业销售技巧 下载链接1](#)

书评

[中小企业销售技巧 下载链接1](#)