

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](#)