

# 以顾客为中心的销售



[以顾客为中心的销售\\_下载链接1](#)

著者:罗伯特·L·乔利斯

出版者:企业管理出版社

出版时间:2004-8-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801472588

以顾客为中心的销售：世界上最优秀的销售人员走向成功的八个步骤，ISBN：9787801472588，作者：罗伯特·L.乔利斯（Robert L.Jolles）著；石晓军，郭立卿，杨中保译；派力译

作者介绍:

目录: 前言  
致谢  
第一部分 需求  
第一章 销售难题  
第二章 你的行为周期  
第三章 按程序进行产品销售  
第二部分 程序  
第四章 以顾客为中心的销售程序  
第五章 以顾客为中心的决策循环  
第六章 教销售人员如何去面对失败  
第七章 打破最大的销售神话  
.....  
第三部分 相关技巧

.....

- 附录1 决策循环和销售循环的各个阶段
- 附录2 以顾客为中心的销售工作表
- 附录3 客户反馈卡
- • • • • [\(收起\)](#)

[以顾客为中心的销售\\_下载链接1](#)

## 标签

- 销售
- 市场营销
- 营销
- 管理

## 评论

相见恨晚，难得的一本好书，TOP Sales怎样炼成的

-----  
[以顾客为中心的销售\\_下载链接1](#)

## 书评

了解销售技术的人，都会知道施乐公司。正是他们完善了专业销售技能这项技巧（PSS），而成为继国家机器公司之后又一家为销售技术作出卓越贡献的伟大公司。专业销售技能是把销售过程中的说话内容、话语的次序和身体语言等内容用清晰的、标准化的步骤一一加以设定，大大增...

-----  
[以顾客为中心的销售 下载链接1](#)