

销售代表手册



[销售代表手册 下载链接1](#)

著者:李佳

出版者:企业管理出版

出版时间:2000-01

装帧:平装

isbn:9787801473400

全书是以销售代表的工作职责为背景，以销售代表日常最重要的三个工作方面（基础销售、客户管理和自我提升）为主线展开阐述的。

全书共分十章，其中一至八章为基础销售部分，也是本书的重点。该部分详细阐述了作为一名合格的销售代表所必须具备的知识和技能，包括销售代表的职责及要求，出访前的计划和准备，销售热身运动，销售开启，拒绝处理，说服呈现，异议处理和成功缔结；并在相关章节做了专业话术汇编，使销售代表在实际操作中更能运用自如。

第九章为客户管理部分，主要由批发商管理、零售商管理和集团用户管理三部分组成。因行为、产品、客户的不同，客户管理的内容也就不同，本章只对客户管理的共性之处进行了阐述。

第十章为自我管理部分，
主要由自我管理的提升和业务管理表单两部分组成。其中业务管理表单是销售代表的业务的工作，恰当有效地运用，可使销售代表的业绩倍增。

本书的最大特点是简炼、实用、惚操作。是销售代表随身必备的销售工具，也是较好的销售培训资料。

作者介绍:

目录: 第一章 销售代表的职责及要求
第二章 销售代表出访前的计划和准备
第三章 销售代表的销售热身运动
第四章 销售开启
第五章 拒绝处理
第六章 销售说服呈现
第七章 异议处理
第八章 成功缔结
第九章 客户管理技巧
第十章 销售代表的自我管理技巧
附：销售代表业务管理表单
· · · · · (收起)

[销售代表手册](#) [下载链接1](#)

标签

经理人言录

fanso营销管理

评论

[销售代表手册](#) [下载链接1](#)

书评

[销售代表手册 下载链接1](#)