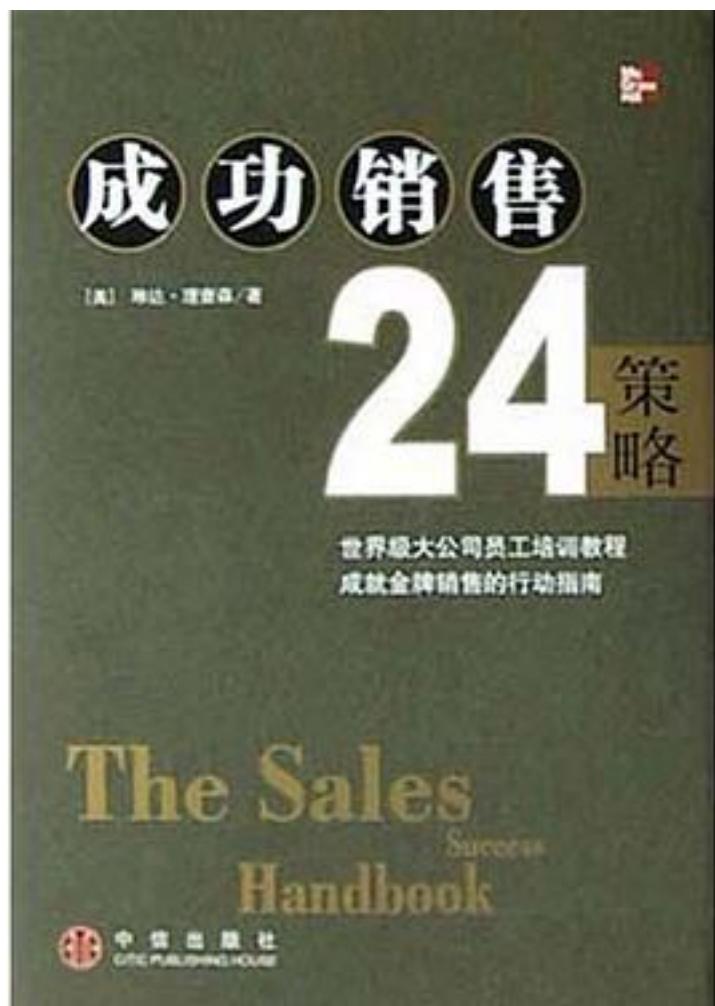


成功销售24策略



[成功销售24策略_下载链接1](#)

著者:[美]查里森

出版者:中信出版社

出版时间:2004-06

装帧:平装

isbn:9787508602226

本书是麦格劳—希尔专业培训丛书关于成功销售的标准教程，它将让你告别只是一味推

销产品的陈旧模式。通过本书，你将明白成功和客户打交道的致胜要诀不在于你告诉他们什么，而在于你是否能用心地倾听他们的心声，并且以令人信服的态度提出符合他们需求的解决方案。拥有本书，你将轻松地掌握24个成功销售的关键秘诀，找出销售问题的解决之道！

作者介绍：

目录: 销售洽谈
策略1 展开对话
策略2 时刻准备着
策略3 磨练销售的重要技巧
策略4 讲究说话艺术
策略5 让客户成为开场白的焦点
策略6 与客户产生共鸣
策略7 维护客户关系
策略8 让客户了解你提问的目的
策略9 讲究提问策略
策略10 先提问，再给出答案
策略11 深入展开有效的需求对话
策略12 着眼于你提问的技巧
策略13 有效倾听
策略14 定位你的信息
策略15 成功进行产品介绍
策略16 分析竞争对手
策略17 利用反对意见向前迈进
策略18 核查客户的反馈
策略19 不要过早谈判
策略20 将成交视为一个过程
策略21 利用所有资源
策略22 无懈可击的销售跟踪
策略23 证实机遇
策略24 推动销售的开展
· · · · · (收起)

[成功销售24策略](#) [下载链接1](#)

标签

销售

推销的方法

成功销售24策略

销售子类

营销

管理实践类

管理

我的实体书

评论

[成功销售24策略 下载链接1](#)

书评

[成功销售24策略 下载链接1](#)