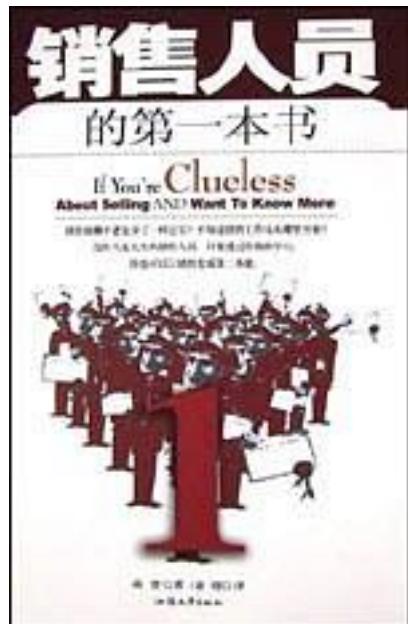


销售人员的第一本书



[销售人员的第一本书 下载链接1](#)

著者:高登

出版者:汕头大学出版社

出版时间:2003-7-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787810365277

《销售人员入门必读》讲述了销售只不过是一门技能，就像所有技能——不论是滑雪或开刀动手术——都需要熟练某些特定技巧。尽管“天生销售员”的迷思极为普遍，但事实上销售技巧是可以学习的。如何学习销售术语和技巧；做好市场分析与调查；如何探寻金矿、设定客户群；如何约定时间拜访客户；学习塑造良好的第一印象；技巧性地探寻问题；如何介绍产品、说服客户购买产品完成交易；随时养成危机意识；如何维持销售量及持续性的经营。

作者介绍:

目录: 出版缘起 期待中国的商业乌托邦

第一章 销售心态的建立
第二章 学习销售术语和机制
第三章 市场与行销
第四章 挖掘金矿
第五章 约定时间拜访客户
第六章 好的第一印象让你接下来好办事
第七章 用问话得到你要的答案
第八章 跟客户介绍产品
第九章 破解对方的心防
第十章 永续经营的销售技巧
第十一章 销售生涯备忘录
第十二章 销售人员工作进行式
销售相关辞语解释
· · · · · (收起)

[销售人员的第一本书](#) [下载链接1](#)

标签

销售

成功

HowTo

o

评论

【200405】

成功与否往往取决于细节 在销售中很多时候换一种表达方式 就能产生完全不同的结果

[销售人员的第一本书](#) [下载链接1](#)

书评

[销售人员的第一本书 下载链接1](#)