

10分钟掌握销售谈判技巧



[10分钟掌握销售谈判技巧 下载链接1](#)

著者:曾小燕

出版者:中国经济出版社

出版时间:2004-1

装帧:平装

isbn:9787501766758

随着市场竞争日趋激烈，对销售人员的业务素质要求也越来越高，其中最为迫切的要求是提高销售人员的谈判技能。本书系统讲述了提高销售谈判的应对准备、不同阶段的谈判策略、情感运用的技巧等技能，具体剖析了销售谈判中的常见误区以及避免方法，希望借此帮助读者从中了解销售谈判的相关知识，掌握不同阶段的销售谈判技能和要点，切实提高自己的销售谈判技能和要点，切实提高自己的销售谈判能力，促进销售谈判成功率的稳步提升。

作者介绍:

目录: 第一章 销售谈判前的准备工作
如何客观分析自身条件
如何明确销售谈判前应收集的信息
如何收集销售谈判信息
如何处理收集来的销售谈判信息
如何选择销售谈判对象

如何分析谈判对手的目标
如何分析对手的优劣和风险
如何分析对方的谈判人员
如何分析销售谈判环境
如何制定销售谈判战略
如何制定销售
· · · · · (收起)

[10分钟掌握销售谈判技巧](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[10分钟掌握销售谈判技巧](#) [下载链接1](#)

书评

[10分钟掌握销售谈判技巧](#) [下载链接1](#)