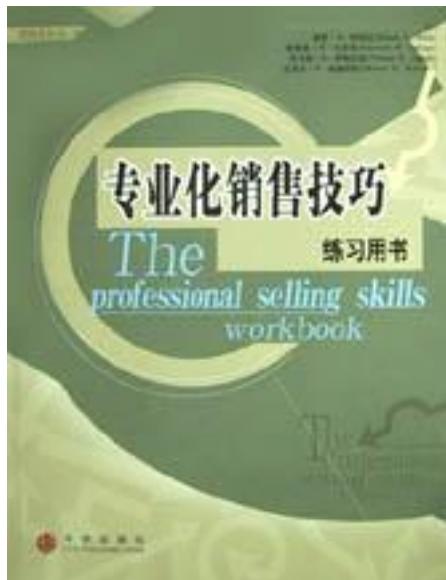


专业化销售技巧练习用书



[专业化销售技巧练习用书 下载链接1](#)

著者:雷蒙 · A · 阿维拉

出版者:中信出版社

出版时间:2003-1-1

装帧:精装(无盘)

isbn:9787800735868

本书与《专业化销售：基于信任的方式》由同一作者群编著，两书可以配套使用。

本书是专为你进行专业化销售技巧强化训练而设计，全书提供了60多个强化练习，每个练习都是从全美的学院、大学和公司培训中心搜集而来，都是由经验丰富的教师和从业者原创编写的。除了围绕销售过程本身以及了解购买者方面的练习外，本书附有大量关于专业化销售技巧方面的练习，包括：

- 沟通技巧；
- 询问技巧；
- 倾听技巧；

- 书面沟通技巧；
- 战略性目标客户探寻技巧；
- 销售展示技巧；
- 获得承诺与处理购买者抵制的技巧；
- 发展和增进买卖双方关系的技巧；

经过这些强化训练，再加上你本人的努力，你一定会很好地掌握销售技巧。

作者介绍:

目录: 单元1 发现作为职业的专业化销售
单元2 基于信任的关系销售
单元3 基于信任的关系销售过程
单元4 了解购买者的预期和行为
单元5 沟通技巧
单元6 询问技巧
单元7 倾听技巧
单元8 书面沟通技巧
单元9 战略性目标客户探寻技巧
单元10 销售展示技巧
单元11 获得承诺与处理抵制的技巧
单元12 发展和增进买卖双方关系的技巧
引文索引
· · · · · (收起)

[专业化销售技巧练习用书](#) [下载链接1](#)

标签

销售

评论

能用上的不超过10页

[专业化销售技巧练习用书 下载链接1](#)

书评

[专业化销售技巧练习用书 下载链接1](#)