

# 攻心式销售



[攻心式销售\\_下载链接1](#)

著者:博斯沃斯

出版者:中国财政经济出版社

出版时间:2005-7

装帧:平装

isbn:9787500582564

整合顾客、业务和营销之黄金三角，打造顶尖销售人才。也许你自认为口才一流，但你懂得如何与顾客“对话”吗？何时说，说什么，怎么说，向谁说，才能拿到顾客的采购预算？亚马逊书店读者好评推荐，苹果电脑公司渠道业务经理杰夫·汉森强力推荐。现在，你不用花大笔教育训练经费，只须通读本书，就可将国际顶尖企业的宝贵经验加以吸收，化为己有，从而成为超级业务员。本书提出一整套“攻心式销售”理念，是作者积数十年企业顾问的实务经验精心打造，为微软、惠普、英特尔、富士通等国际知名企业所共内信赖。若能读懂“攻心式销售”的7大原则和13个核心概念，你将“克隆”出业绩超群的销售专家。从销售人员每日的业务拜访、销售流程的制定，到营销、业务部门之间的充分合作，“攻心式销售”把顾客放在销售流程的中心地位，开发出这套销售方法，大大提高了成交大笔生意的机会。

作者介绍:

迈克·博斯沃斯（Michael.T.Bosworth）销售系统开发与训练公司的创始者、斯坦福大学商学管理研究所教授，自1983年以来一直致力于销售有效性的提升与客户购买体验

的打造，著有畅销书《赢在成交》（Solution Selling）。

约翰·霍兰德（John Holland）销售系统开发与训练公司共同创始者，曾任职于IBM、Storage Technology Corporation及Sand Technology等公司。

弗兰克·维斯卡蒂斯（Frank Visgatis）销售系统开发与训练公司共同创始者，在全球运用“攻心式销售”法成功培训过几千名销售人员的专业培训师。

目录:

[攻心式销售\\_下载链接1](#)

## 标签

销售

经济

0

....

## 评论

-----  
[攻心式销售\\_下载链接1](#)

## 书评

我对CCS的感觉很不一样，是继MILLER  
HEIMAN之后，最让我敬佩和信服的营销咨询培训公司之一。  
当前世界级培训机构中，在接触和了解的公司里，相对米勒黑曼的《新战略销售》和《  
新概念销...

-----  
[攻心式销售\\_下载链接1](#)