

# CD-R销售人员五项基本技能训练教程(8碟附书) (平装)



[CD-R销售人员五项基本技能训练教程\(8碟附书\) \(平装\) 下载链接1](#)

著者:

出版者:北京大学出版社

出版时间:2005年10月1日

装帧:平装

isbn:9787900663191

作为销售人员，您知道正确接近顾客的时间和方式吗？您清楚怎样利用电话与客户建立联系，从而赢得面谈机会吗？您知道该怎样去发掘客户需求吗？您是否为达不成销售协议而苦恼？您知道这与您的销售陈述之间的内在联系吗？该从哪些方面正确设计自己的销售陈述呢？

本课程精心提炼著名跨国公司的销售成功经验，引入全新的销售理念，结合相关案例，向您系统讲授销售人员的专业销售技巧。通过学习本课程，您将树立起正确的销售意识，掌握规范的销售技能，有效发掘客户需求，正确处理业务流程中的分歧，快速达成销售协议，提高销售成功率。

作者介绍:

目录:

[CD-R销售人员五项基本技能训练教程\(8碟附书\) \(平装\) 下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[CD-R销售人员五项基本技能训练教程\(8碟附书\) \(平装\) 下载链接1](#)

书评

-----  
[CD-R销售人员五项基本技能训练教程\(8碟附书\) \(平装\) 下载链接1](#)