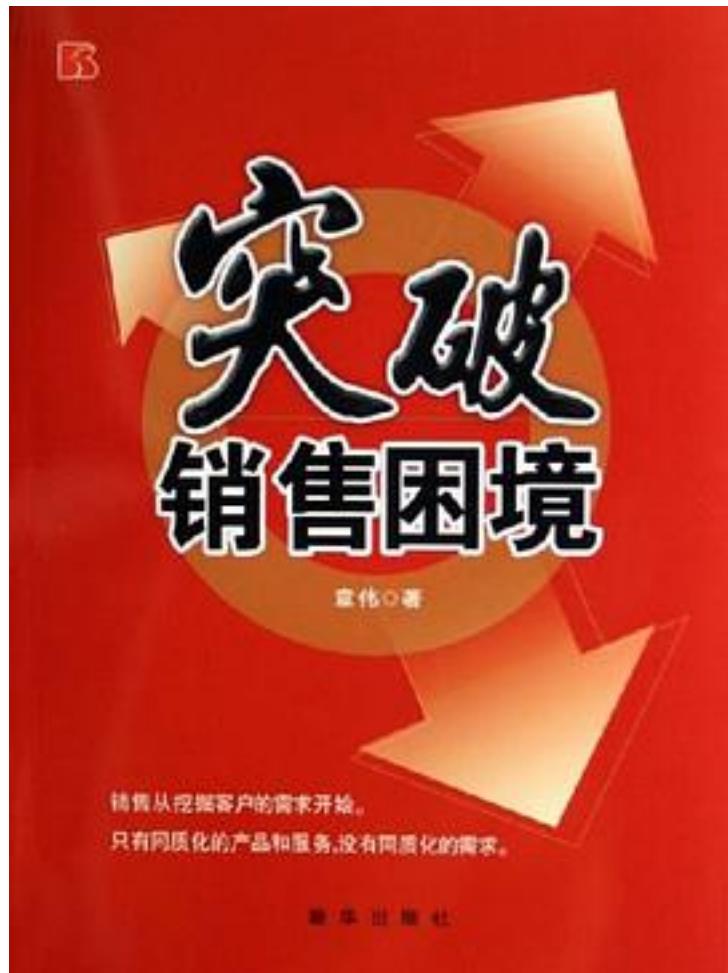


突破销售困境



[突破销售困境 下载链接1](#)

著者:章伟

出版者:新华出版社

出版时间:2007-1

装帧:简装本

isbn:9787501176748

销售从挖掘客户的需求开始。只有同质化的产品和服务,没有同质化的需求。销售的核心能力在于沟通能力。客户到底有什么需求?这与其说是个销售问题,不如说是一个沟

通问题。找到了真正的问题，就等于解决了问题的一半。

销售从推销自己开始，销售从客户的拒绝开始。

当代为客户着想的时候，你就很容易找到突破销售困境的钥匙。

用他人的经验，长自己的智慧。章伟用自己的智慧，把他十年的营销经验，变成了实用的销售方法和技巧。

本书是站在专业服务的大背景下来看待销售及销售能力的培养和锻炼的，并以客户的需求为线索，以销售员的沟通能力为核心，来展现销售员应该具备的销售技巧，希望能对广大的销售员有所裨益。

作者介绍:

目录:

[突破销售困境](#) [下载链接1](#)

标签

营销

当当读书

评论

故事有点老套，不过还可以看看

销售始于需求，止于客户需求的满足

垃圾

[突破销售困境 下载链接1](#)

书评

[突破销售困境 下载链接1](#)