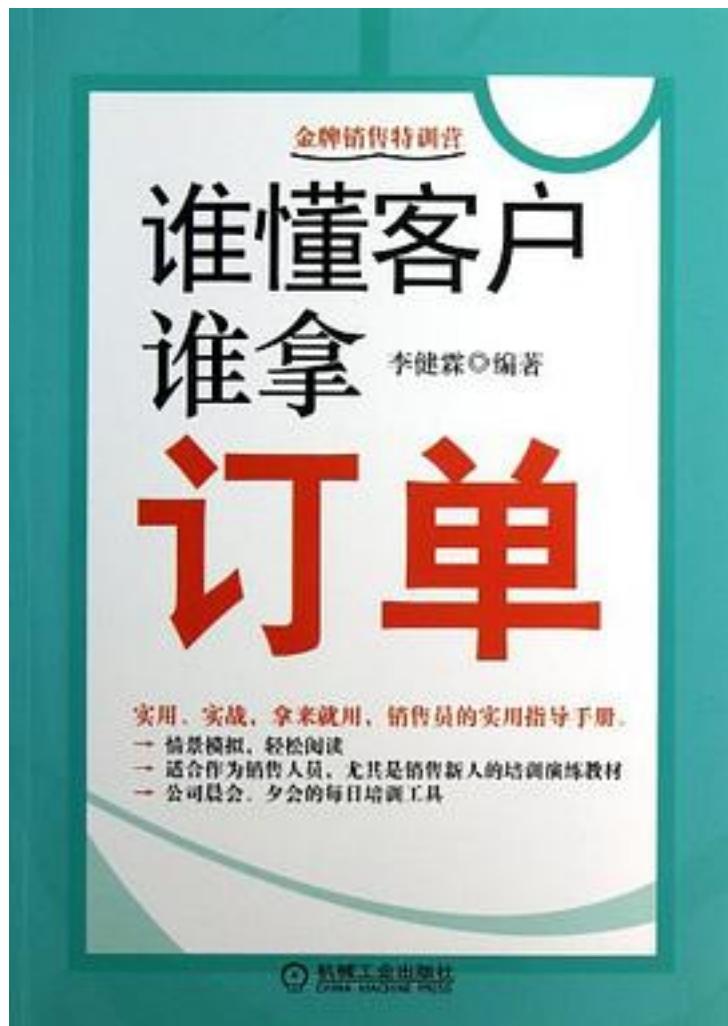


谁懂客户，谁拿订单



[谁懂客户，谁拿订单 下载链接1](#)

著者:李军

出版者:机械工业出版社

出版时间:2013-2

装帧:

isbn:9787111407683

李健霖编著的《谁懂客户谁拿订单(金牌销售特训营)》讲述了：有些销售人员费尽唇舌

、不厌其烦地向客户陈述自己的公司如何值得信赖，自己的产品如何质优价廉，自己的售后服务如何及时体贴，和自己做生意如何能给客户带来利益……但是销售结果却不想。为什么?因为他们给的不是客户想要的，也就是说他们没有读懂客户。

销售就是要搞定客户，客户才是销售的终端。读不懂客户，客户不会感兴趣；读不懂客户，客户不会打开钱袋子；读不懂客户，就拿不下订单。

《谁懂客户谁拿订单(金牌销售特训营)》从找准潜在客户、客户的消费过程、客户关注的细节、客户的言行举止、客户的消费心理、客户的成交信号等多方面，全面为读者解读客户行为，帮助销售人员洞悉客户心理，满足客户需求，进而帮助销售人员巧妙拿下订单，提升销售业绩。

作者介绍:

目录:

[谁懂客户，谁拿订单 下载链接1](#)

标签

销售

营销

电话

评论

[谁懂客户，谁拿订单 下载链接1](#)

书评

谁懂客户，谁拿订单 [下载链接1](#)