

炒竞争对手的鱿鱼



[炒竞争对手的鱿鱼 下载链接1](#)

著者:兰迪·史旺兹

出版者:广东经济出版社有限公

出版时间:2007-12

装帧:

isbn:9787807286448

销售是件难事。干好销售，不仅要找准目标，有效地沟通，与客户建立良好的关系，你还要知道如何关系。在竞争激烈的营销环境中，如何能击败对手，赢得新的生意机会，很大程度上取决于你如何能够挤进客户与对手之间，看准时机，一举获胜。本书将向你展现一种全新的营销理念，一种传统营销从未触及的领域-炒你对手的鱿鱼，赢得新的客户。即怎样使正在开发的客户不满足于竞争对手提供的条件或服务，从而认识到你是更好的选择。与此同时你不需要讲任何瞎话谎话或者拍任何人的马屁。如此以来，你将会大大节省开发新客户所需耗费的时间、金钱和精力，却赢得比以前更多的客户。《炒竞争对手的鱿鱼》是美国营销大师兰迪·施沃特兹在其革命性的“Wedge”营销理论的基础上发展而成的。“Wedge”营销就是如何在你的客户和竞争对手之间切入，用技术性方法取得客户的青睐，从而赢得新的生意机会。“Wedge”营销不是一套空洞的理论，而是实实在在的、马上就能投入和实行的具体方法步骤。“Wedge”营销不仅仅运用在销售电话里，你将会重新发现你的最大优势和击败对手的杀手锏，以及最有力、最高效的沟通方法。本书将一步一步地向你展示全新的电话技巧(包括案例和实际的方法)。再加上书中列举的大量实例、示范和资料，《炒你对手的鱿鱼-如何在竞争中赢得客户》是任何销售人员和销售管理人员必不可少的销售圣经。

作者介绍:

目录:

[炒竞争对手的鱿鱼_下载链接1](#)

标签

销售

经管读物

挺有趣

战略

心理学

《炒竞争对手的鱿鱼》

hill

评论

有趣且很有启发性的一本书，但是不要把里面的方法尤其是话术作为教科书去研习，所有的此类书籍指引我们的都将是条捷径，但是即便上了道儿这谁快谁慢也同样得靠自己

[炒竞争对手的鱿鱼_下载链接1](#)

[炒竞争对手的鱿鱼_下载链接1](#)