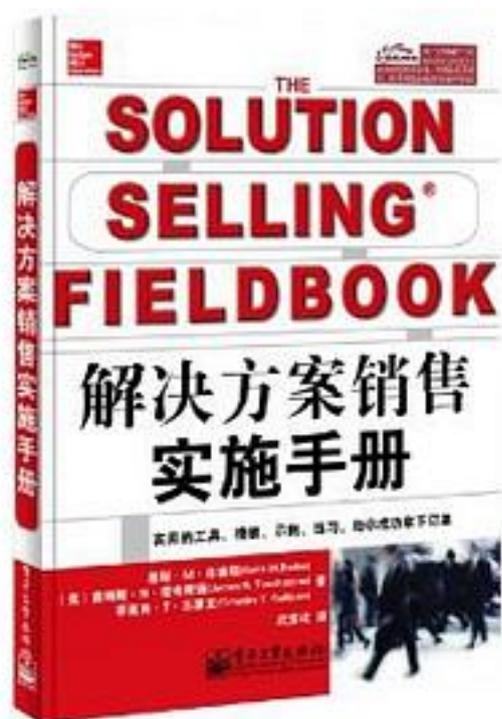


解决方案销售实施手册



[解决方案销售实施手册 下载链接1](#)

著者:基斯·M·依迪斯 (Keith M.Eades)

出版者:电子工业出版社

出版时间:

装帧:平装

isbn:9787121216404

与《新解决方案销售》配套的实用手册，包含的全部图表、工具、模板、示例，简明实用。

作者介绍:

基斯.M.依迪斯，Sales Performance International(SPI)公司的主席、高级管理合伙人，是解决方案销售方法的创建者，在全球提供解决方案销售的培训和咨询服务，全球有超过100万名销售人员及许多世界财富

500强公司受益于解决方案销售，提高销售绩效。

目录: 目录

第1篇 引言

第1章 如何使用本书

第2章 解决方案销售概述

第2篇 挖掘潜在机会

第3章 有效进行拜访前策划和研究

第4章 如何激发潜在客户的兴趣

第5章 帮助潜在客户承认痛苦

第6章 诊断痛苦并创建解决方案的构想

第3篇 参与活跃机会

第7章 如何做到后来居上

第8章 重塑解决方案构想

第4篇 评估、控制、结案

第9章 接触权力支持者

第10章 控制购买流程

第11章 销售价值

第12章 达成最后协议

第13章 衡量和利用成功

第5篇 管理销售机会

第14章 管理销售机会

第6篇 实用工具模板

第15章 高效实用的30个销售辅助的工具模板

后记

• • • • • [\(收起\)](#)

[解决方案销售实施手册_下载链接1](#)

标签

销售

工具书

项目销售

营销

经济学

管理

方法论

思维

评论

*

端对端（End-to-End）：拜访前规划、激发兴趣、诊断问题、形成构想、掌控销售、顺利成交、售后跟踪，并利用该流程预测、找出、分析、汇报、管理与指导每个销售机会

* 销售=痛苦x权力x构想x价值x控制 *

销售漏斗/里程碑：潜在客户10%→支持者25%→权力支持者50%→决策定案75%→等候结案90%→成交获利100%

还需要融会贯通练习

同事推荐，对于刚入行销售还是有不错的借鉴意义

武宝权老师的书非常经典，解决方案销售是一套科学严谨的体系，值得认真读

为什么只有实施手册？原版的书居然搜不到？

[解决方案销售实施手册 下载链接1](#)

书评

英文单词“solute”[ˈslʊt]溶液，溶解作用，分离，它是化学上的词语。老外用这个名词来表示这套销售方法论，“solution

selling”意思是“融入客户采购流程中去的销售方法”。

《解决方案销售》中的14个销售工具： 1， 客户概况表； 2， 关键任务表； 3， 痛苦链； 4...

这本书是我在文轩书店看见，比较感兴趣然后买的。

他的内容都是比较简单的，但是那书的内容还是应正了本书的标题，实施手册。他给了很多图表和模板，一些更实用的工具辅助你完成销售工作。

虽然简单，但是如果你能够把这些工具应用起来，相信对销售工作还是很有帮助的。主要是...

[解决方案销售实施手册 下载链接1](#)