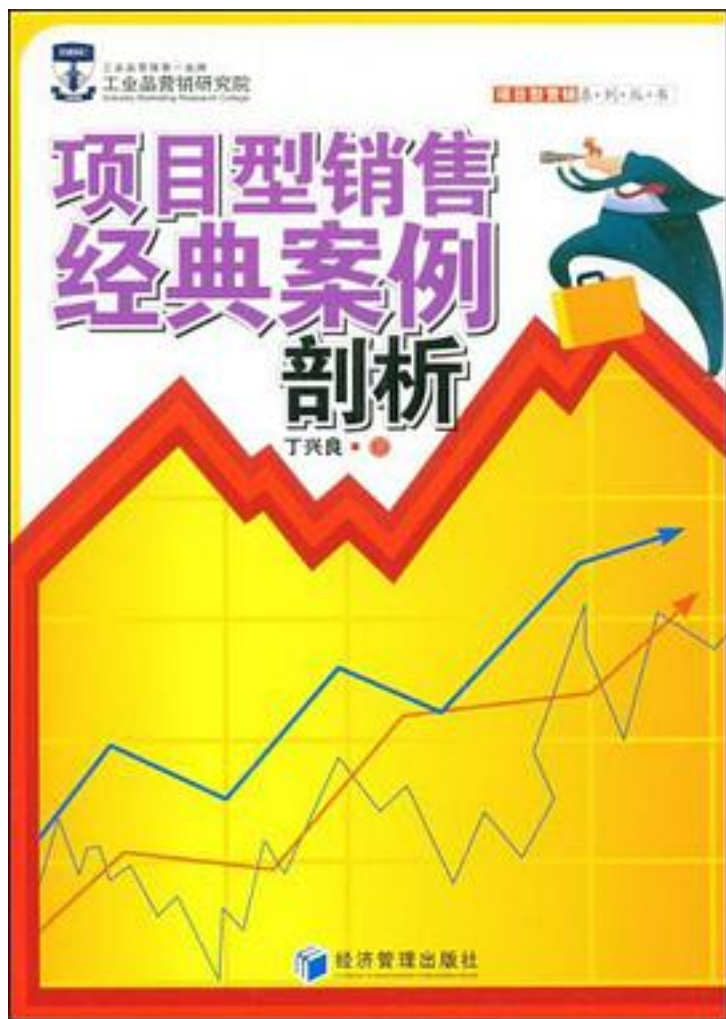


# 项目型销售经典案例剖析



[项目型销售经典案例剖析\\_下载链接1](#)

著者:丁兴良

出版者:经济管理

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787509604281

《项目型销售经典案例剖析》是一本经典的案例书籍。是结合了多年丰富的咨询经验所

总结出来的，每个案例都非常的生动，并且适合工业品企业读者参考，相信这《项目型销售经典案例剖析》能够帮助企业快速地提高业绩，其中的奥秘需要读者细心地去解读和分析，才能总结出其中的道理。下面就让我们一起走进这本具有珍藏价值的书籍。

《项目型销售经典案例剖析》共分为十章，采取了总分总的形式进行概括。

## 第一章

经典案例：企业未来最好的引航。全章分四小节，第一节讲述的是工业品企业营销的重头戏：项目型销售；第二节讲述的是六大剖析项目型销售案例的理由；第三节讲述的是项目型销售案例剖析的五大步骤；第四节讲述的是企业应该思考案例的四大关键问题。

## 第二章

不可忽略的敲门砖：项目立项。本章是案例分析，主要用两个案例来进行分析，第一个是涉道小崔的感悟；第二个是暗度陈仓“王小帅”。

## 第三章

寻找关键中的关键：初步接触。本章是用两个案例来进行分析，第一个是张宝山的四大法宝；第二个是深度接触“连环局”。

## 第四章

依葫芦画瓢的思考：方案设计。本章是用两个案例来进行分析。第一个是黎老传授的独门秘诀；第二个是忽悠大师“林哥”的失策。

## 第五章

创造奇迹的方式：业绩展示。本章是用两个案例来进行分析，第一个是黄翠花的奇迹事件；第二个是犯了不该犯的大忌：陈冲的自大。

## 第六章

50%成功率的魅力：方案确认。本章是用两个案例来进行分析，第一个是“配合计”团队作战的再现；第二个是“黑寡妇”的点头。

## 第七章

诸葛亮的仙丹妙药：项目评估。本章是用两个案例来进行分析，第一个是鼎唐公司的政策；第二个是标杆的诱惑。

## 第八章

避开价格战的武器：合同谈判。本章是用两个案例来进行分析，第一个是背后“老巫婆”的故事；第二个是调虎离山的“旅游签单”。

## 第九章

永远的朋友战略：签约成交。本章是用两个案例来进行分析，第一个是张小丰的战略布局；第二个是交货时间“将计就计”。

第十章 项目型销售实践中容易忽视的十大错误。对全书进行了总的概述。

《项目型销售经典案例剖析》是一本具有实践意义的案例书籍，它区别于传统的营销理论书籍，具有很强的可读性，有利于读者吸收和运用。是适用工业品营销市场参考的书籍。

作者介绍:

目录: 第一章 经典案例：企业未来最好的引航 第一节

工业品企业营销的重头戏：项目型销售 第二节 六大剖析项目型销售案例的理由 第三节  
项目型销售案例剖析的五大步骤 第四节 企业应该思考案例的四大关键问题第二章  
不可忽略的敲门砖：项目立项 第一节 涉道小崔的感悟 第二节  
暗度陈仓“王小帅” 第三章 寻找关键中的关键：初步接触 第一节 张宝山的四大法宝  
第二节 深度接触“连环局” 第四章 依葫芦画瓢的思考：方案设计 第一节  
黎老传授的独门秘诀 第二节 忽悠大师“林哥”的失策第五章  
如何创造奇迹的方式：业绩展示 第一节 黄翠花的奇迹事件 第二节  
犯了不该犯的大忌：陈冲的自大第六章 50%成功率的魅力：方案确认 第一节  
“配合计”团队作战的再现 第二节 “黑寡妇”的点头第七章  
诸葛亮的仙丹妙药：项目评估 第一节 鼎唐公司的政策 第二节 标杆的诱惑第八章  
避开价格战的武器：合同谈判 第一节 背后“老巫婆”的故事 第二节  
调虎离山的“旅游签单”第九章 永远的朋友战略：签约成交 第一节 张小丰的战略布局  
第二节 交货时间“将计就计”第十章 项目型销售实践中容易忽视的十大错误附录  
一、工业品营销研究院简介  
二、两大核心——“培训和咨询” IMSC(工业品营销研究院)图书目录  
· · · · · (收起)

[项目型销售经典案例剖析\\_下载链接1](#)

标签

销售

爱

评论

-----  
[项目型销售经典案例剖析\\_下载链接1](#)

书评

