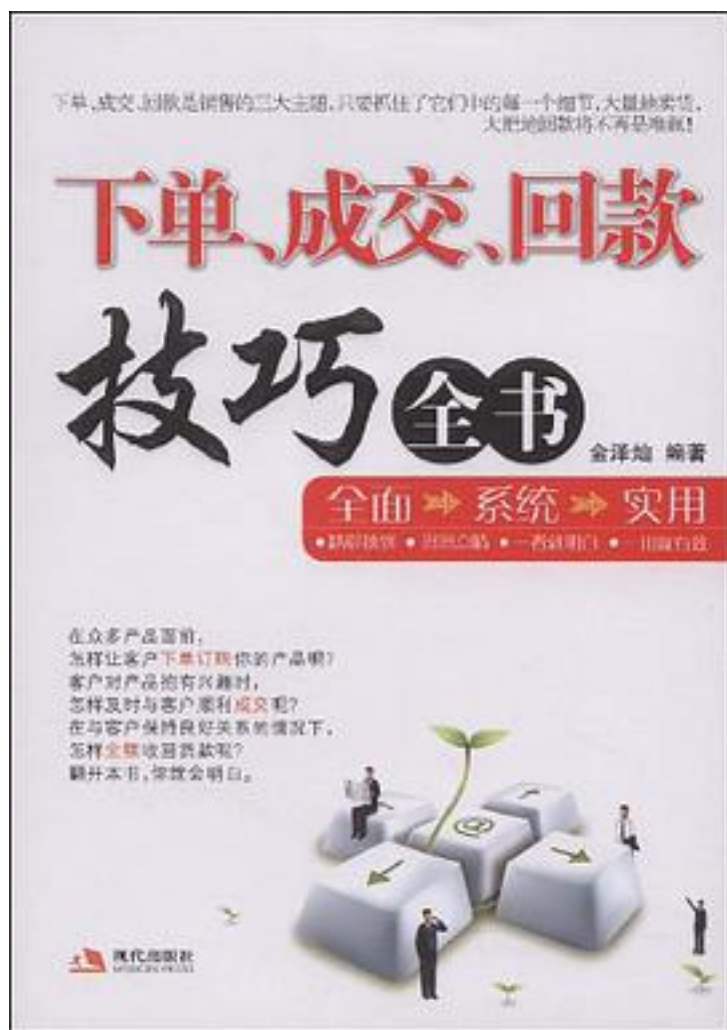


下单、成交、回款技巧全书



[下单、成交、回款技巧全书_下载链接1](#)

著者:金泽灿

出版者:

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787801889874

《下单、成交、回款技巧全书》专门针对大客户销售的业务人员设计，目的在于帮助大

中型企业和一线业务人员解决市场营销中销售困境的实际问题，并侧重于销售中的三个关键环节——下单、成交、回款进行讲述：如何开发市场，挖掘和维护适合自己企业的大客户；如何战胜竞争对手，接近客户，并与之建立良好的客情关系；研究专业的谈判技巧，应用高超的促销策略让客户下单成交；探讨如何进行销售风险管理，力保销售最大化时风险降到可能的最低点，以及善用回收货款的专业技术和窍门及时回款。

《下单、成交、回款技巧全书》摒弃了艰涩枯燥的理论问题，从市场营销实战出发，通过生动的案例，深入浅出讲解一些细节问题，特别适合中国人际关系主导的销售环境。

作者介绍:

目录:

[下单、成交、回款技巧全书_下载链接1](#)

标签

评论

[下单、成交、回款技巧全书_下载链接1](#)

书评

[下单、成交、回款技巧全书_下载链接1](#)