

赢在销售2.0



[赢在销售2.0 下载链接1](#)

著者:(美)西莉//霍洛维|译者

出版者:人民邮电

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787115217547

《赢在销售2.0:创新销售获得竞争优势》内容简介：互联网和在线交流等高科技革命改

变了人们的沟通方式和购买方法，但是尚未引起销售战略的变革。销售2.0——一种新的、更好的销售途径，可以用来确定客户并与之交流；它是一种销售艺术，能够在现今的在线时代不断更新最佳销售实践，创造可预测、可衡量的销售业绩。

《赢在销售2.0:创新销售获得竞争优势》解密了正在浮现的销售2.0潮流，提供了可以在组织中使用的框架；全面论述了为什么要创新销售，创新销售2.0是什么；讨论了销售2.0的成功案例及启示；展示了如何根据客户机会来配置销售资源，以实现更好的销售资源分配和区域覆盖。《赢在销售2.0:创新销售获得竞争优势》有理、有例、有操作“节奏”，教你如何去实践销售2.0，回避可能出现的各种偏差，正确运用并不断创新销售2.0。《赢在销售2.0:创新销售获得竞争优势》对各类公司的管理者、营销人员有着广泛的指导、参考价值。

点击链接进入英文版：

Sales 2.0: Improve Business Results Using Innovative Sales Practices and Technology

作者介绍:

Anneke

Seley, Oracle公司的第12名雇员，设计了该公司革命性的内部销售组织。她现在是Phone Works公司的CEO和创始人。该公司为大小客户提供咨询服务，帮助它们建立和改组销售队伍，以实现可预测、可衡量、可持续的销售增长。

Brent

Holloway, 是一名销售业务经理，在高技术公司拥有超过10年的直接销售和渠道销售经验。他现在在Verint System公司负责一个团队，该团队帮助公司获得大量新增销售收入、利润和客户。

目录: 第一部分 21世纪的销售 第1章 什么是销售2.0 第2章 为什么销售2.0势在必行 第3章 从销售1.0到销售2.0: 改变心态 第4章 销售2.0的结果和回报 第5章 关于销售2.0的7个误解 第6章 销售2.0的8条规则 第7章 销售2.0清单第二部分 销售2.0入门 第8章 什么是内部销售 第9章 销售挖掘: 开发、评价和管理潜在客户 第10章 远程销售: 用电话和网络进行销售 第11章 内部销售的好处第三部分 4家销售2.0先行者的故事 第12章 Oracle: 销售2.0最早实践者 第13章 WebEx通信: 软件服务的领袖, 销售2.0的典范 第14章 Genius.com: 销售2.0新秀 第15章 Syneron: 未知行业中富有远见的销售领先者第四部分 从销售2.0起步 第16章 你的销售2.0计划: 进行变革 第17章 销售2.0战略: 改变销售组织 第18章 销售2.0人员: 确定人员、培训和薪酬机制 第19章 销售2.0流程: 定义并评估以客户为中心的销售步骤 第20章 销售2.0技术: 选择正确的工具 第21章 销售2.0的资源
• • • • • (收起)

[赢在销售2.0 下载链接1](#)

标签

销售

评论

帮同事从图书馆借的书，同事看完之后我也扫了两眼，还不错的样子

[赢在销售2.0 下载链接1](#)

书评

[赢在销售2.0 下载链接1](#)