

销售新人的100天行动计划



[销售新人的100天行动计划_下载链接1](#)

著者:吉米·瑞尔森

出版者:

出版时间:2010-3

装帧:

isbn:9787111297734

《销售新人的100天行动计划》 内容简介： 对于一名专业销售人员而言，最开始的100

天是一段至关重要的旅程，在此期间，他需要一天天建立起自己的业务。《销售新人的100天行动计划》包含了销售专业人士取得成功所需要的基于丰富实践经验的建议，并且以“步步通”的形式表现，便于读者参照执行。

通常，销售人员总要面对潜在客户不接电话、不回应、拒绝见面、不肯听取自己的建议等一系列问题。这些负面现象会严重打击销售人员目标的实现，而在《销售新人的100天行动计划》中，读者将学会建立自信的技巧，以使目标客户积极回应、同意约见并最终取得销售成功。

《销售新人的100天行动计划》的读者对象包含销售新手、具备一定销售经验、希望在现有岗位上更上一层楼的销售专业人士，以及那些想要帮助自己的员工提升销售能力的销售管理人员。

作者介绍:

目录:

[销售新人的100天行动计划_下载链接1](#)

标签

销售

营销

评论

比中国作者的编著书强多了。

[销售新人的100天行动计划_下载链接1](#)

书评

确实这本书比较一般，不确定是不是翻译垃圾的原因
但是我英语也比较烂就只好取考证
但是还是有一定营养，可以粗略看看，没必要细读，更没必要按照书里100天那样做，
有自己的思维很重要 销售重要的事模仿 更重要的事思考，

顾客是否乐于与我们接触并最终购买我们的产品（或服务），主要取决于他对我们销售人员本身的看法和销售人员满足客户实际需要的能力。
连续性销售过程的一个重要组成部分是我的“Link计划”，制订该计划是为了让你在社交上取得成功，从而为自己提供一个交际模式，找到一个可...

[销售新人的100天行动计划_下载链接1](#)