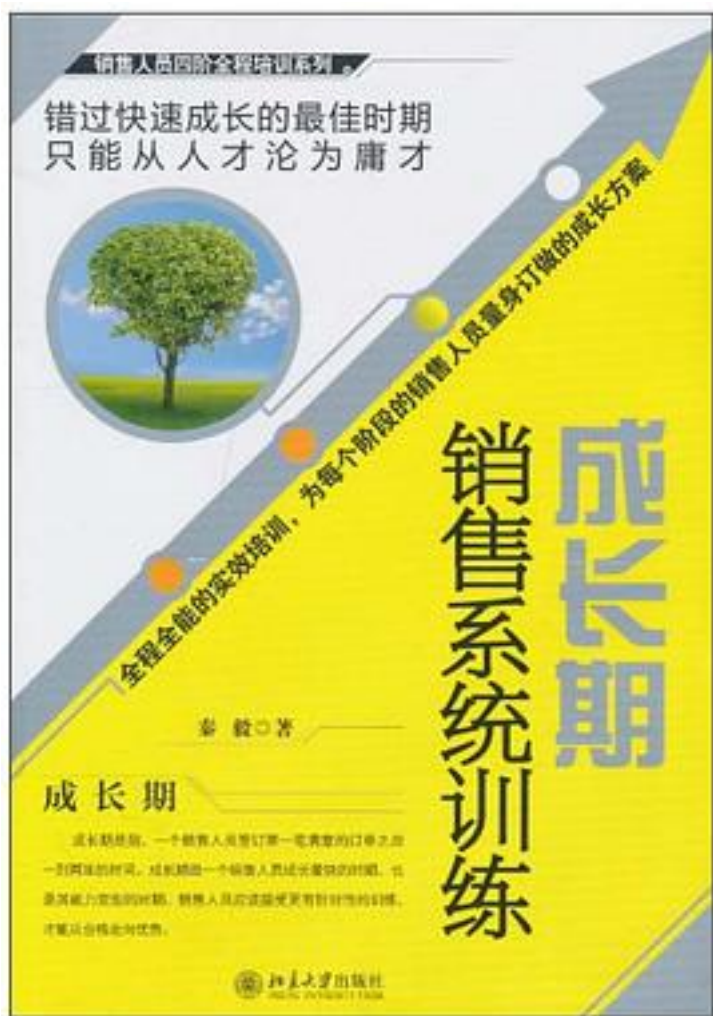


成长期销售系统训练



[成长期销售系统训练_下载链接1](#)

著者:秦毅

出版者:

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787301178294

《成长期销售系统训练》简介：针对成长期销售人员的特点，《成长期销售系统训练》

重点剖析了如何分析客户的决策过程，如何与客户建立良好的私人关系，以及销售管理者如何应对此阶段销售人员容易出现的自满情绪，如何掌握在岗辅导技巧等问题，为业务队伍整体走向成熟打下基础。

经过了生存期的磨炼，销售人员终于在公司斩获了第一个订单。从那一刻开始，直到未来两年左右的时间，称为销售人员的成长期。

普遍来讲，成长期是一个销售人员在一家公司的黄金阶段，能力成长最快，进取心最强，对新鲜事物的兴趣和接受程度最高，因而往往会成为销售队伍中的骨干。但管理者如果认为此阶段业务队伍不需要培训，任其发展也会达到快速成长的目的，那可就大错特错了！此阶段的销售人员也有各种各样的毛病，如不及时改正，这些毛病可能是致命的。

作者介绍:

目录:

[成长期销售系统训练_下载链接1](#)

标签

销售

销售子类

管理实践类

秦毅

我的实体书

心理学

建立客户关系

商业大类

评论

有些例子生动，有些则多余，引发共鸣的居多，理论框架浅，阶段+checklist形式，但阅读起来轻松，适合初步了解

[成长期销售系统训练_下载链接1](#)

书评

生存期销售系统训练 成长期销售系统训练 秦毅 作者邮箱：Qinyi@vip.sina.com
因为个人在广发实习中的体验，是一个心理老师带头，并在实习期间做的辅导，但是整个过程中，也许是我太傻，所以只接收到她想让我接收的信息。这个实习让我明白了，销售一部分就是如何在最短的时间里...

[成长期销售系统训练_下载链接1](#)