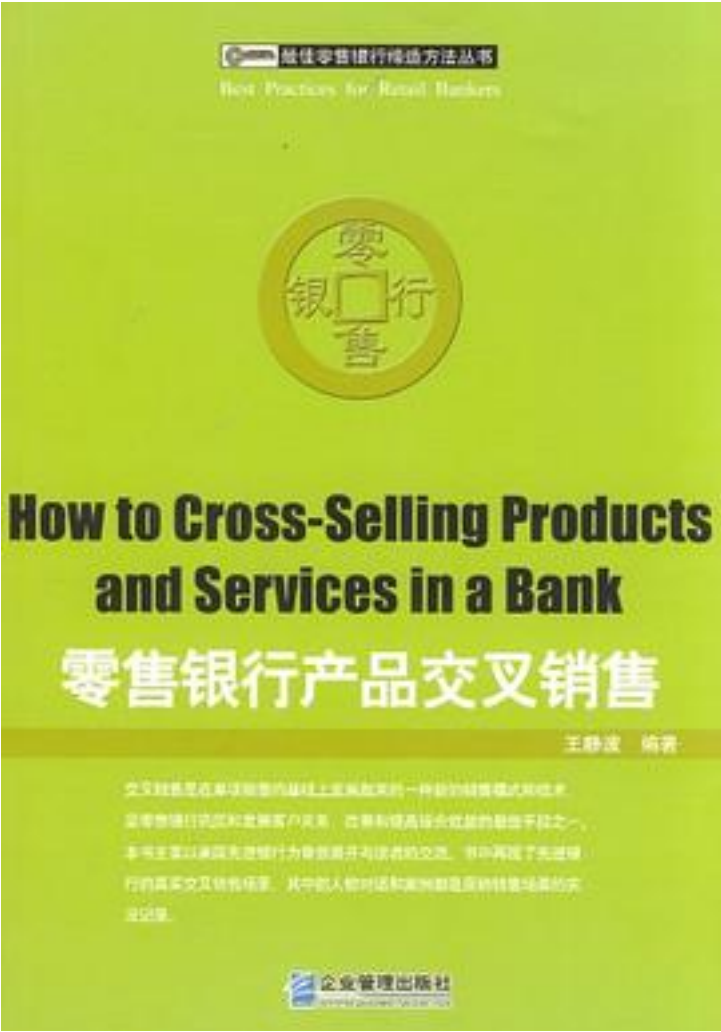


零售银行产品交叉销售



[零售银行产品交叉销售_下载链接1](#)

著者:王静波

出版者:企业管理

出版时间:2011-2

装帧:

isbn:9787802557574

《零售银行产品交叉销售》由王静波编著，主要以美国先进银行为背景展开与读者的交

流。书中再现了先进银行的真实交叉销售场景，其中的人物对话和案例都是原始销售场景的实况记录。交叉销售是在单项销售的基础上发展起来的一种新的销售模式和技术，是零售银行巩固和发展客户关系、改善和提高综合效益的最佳手段之一。

作者介绍:

目录: 第1章 交叉销售：开启成功的金钥匙 交叉销售的产生
产品知识程度与销售技术水平 强行推销与说服式推销 小结第2章 交叉销售的交流技巧
让别人觉得舒服 人际交流三要素 主动发起交流 三种交流风格 学会对付愤怒 小结第3章
交叉销售的行为风格 不同行为的量化 肢体语言 语气 语句 小结第4章
交叉销售的提问艺术 问答的三个级别 提问强度曲线 开放式询问和封闭式询问 小
结第5章 交叉销售过程概述第6章 交叉销售准备阶段 售前规划第7章 交叉销售展开阶段
介绍 需求分析 需求履行第8章 交叉销售结束阶段 后续步骤 小结第9章
交叉销售业绩评价 销售与订单接收的区别 评价交叉销售的效率 小结第10章
领头产品和交叉销售 销售循环 识别领头产品 设计领头产品与关联服务
销售领头产品与关联服务 个人需要、金融需要和关联产品 小结第11章
交叉销售案例研究 案例研究1 案例研究2 案例研究3附 录交叉销售激励方案精选 方案1
方案2 方案3 方案4 方案5 方案6 方案7 方案8 方案9 方案10 方案11 方案12 方案13 方案14
· · · · · (收起)

[零售银行产品交叉销售 下载链接1](#)

标签

银行

管理

评论

[零售银行产品交叉销售 下载链接1](#)

书评

[零售银行产品交叉销售 下载链接1](#)