

《训练销售冠军：世界500强公司“从接触到签单”  
的432条超级销售秘籍（美国著名、国际公认的商业沟通专家21年孕育 分享IBM、百事、安永、卡夫  
等世界财富500强公司“从接触到签单”全程销售  
培训课程）》

书籍信息

版次：1  
页数：  
字数：  
印刷时间：2013年07月01日  
开本：16开  
纸张：胶版纸  
包装：平装  
是否套装：否  
国际标准书号ISBN：9787516403464

## 编辑推荐

世界\*\*营销译著LOGO。

超级销售秘籍 易读易学易用。

美国著名、国际公认的商业沟通专家戴安娜·布尔21年孕育、畅销全球作品，与您分享IBM、百事、安永、卡夫等世界财富500强公司“从接触到签单”全程销售培训课程精华：

48条自我营销技巧，有效开发客户。

68条人际沟通技巧，搞定难缠客户。

80条销售缔结技巧，解决10种常见难题。

## 内容简介

本书以与同类销售图书不同的形式满足了销售人员的实战需求，没有陷入冗长的销售理论和销售模式解读的误区，而是简单直白的列举了432条销售技巧和最好的实践方式，涵盖了销售知识的每个方面，易读、易学、易用。作者融入了从事销售和沟通咨询培训工作21年来高度成功的见解，为销售人员诠释了如下内容：

如何进行渠道、时间和业务范围管理

如何与客户进行咨询式谈话

如何准备产品或服务的销售陈述

如何应对10种常见难题，缔结销售

如何应对10种典型难缠客户

如何协商建立长期合作关系

如何与客户方企业的高管打交道

如何进行渠道、时间和业务范围管理

如何准备产品或服务的销售陈述

如何应对10种典型难缠客户

如何与客户方企业的高管打交道

如何自我激励

目标读者

[显示全部信息](#)

作者简介

戴安娜·布尔 (Dianna Booher) 是布尔咨询公司 (Booher Consultants) 的创办人和首席执行官，为IBM、百事可乐、安永、卡夫食品等财富500强公司和政府机构提供沟通培训服务（书面及口头表达、人际沟通、客户服务、销售）。

戴安娜是国际公认的商业沟通专家，《成功会议》杂志 (Successful Meetings) 将她评选为“21世纪的21位\*演讲家”之一，《杰出主管》 (Executive Excellence) 杂志将其列入“美国100位思想领袖”名单。同时，她著有46本提升沟通能力、销售效绩、工作效率等方面的著作，先后被译成23种语言在全球出版发行。

目录

这里出发，那里到达

第一章 渠道、时间与业务范围管理

潜在客户的评估

潜在客户的研究

分配时间

第二章 咨询式谈话

第三章 准备产品和服务的销售陈述

选择容易记忆和有说服力的语言

第四章 获得承诺与缔结销售

对于价格的担忧

应对客户过早砍价问题

应对客户有需要为更为紧急的项目投入资金的问题

第五章 第六章

第一章 渠道、时间与业务范围管理

潜在客户的研究

## 第二章 咨询式谈话

选择容易记忆和有说服力的语言

对于价格的担忧

应对客户有需要为更为紧急的项目投入资金

## 第五章 第六章

应对风险问题

应对客户对其他供应商有一定忠诚度的问题

应对客户不便说出的担忧

指南：挽救即将失去的生意

与难缠的客户打交道

敌意型客户

拖延型客户

不胜任型客户

抱怨型客户

自由型客户

## 第八章 自我营销与创造销售机会

演讲

人际联络

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)