

《塑造销售高手》

书籍信息

版次：1

页数：455

字数：330000

印刷时间：2000年09月02日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787801473202

编辑推荐

随着中国经济的发展和国内市场与国际市场的接轨，在中国市场上出现了“国际竞争国内化”和“国内竞争国际化”的新趋势。跨国公司和国内企业几乎在各行各业都展开了激烈的竞争，特别是当中国进入WTO之后，这种竞争将会更加激烈，这不但是中国企业发展的一次历史机遇，也是一次挑战。

内容简介

中国经济经历了长期计划经济模式的运营，在这种经济模式中，更多注重的不是营销方式和手段，而是生产设施的建设与生产质量的管理，人们长期适应于只专注生产而淡薄营销的企业管理。随着时代潮流的演变，当今中国踏上了市场经济的运营轨道，人们一时还难以适应极其生动、极其变化的市场经济规律的要求。这并非中国人缺乏营销的智慧，实在是中国推行社会主义市场经济才刚刚开始。本书内容包括：专业销售；销售人员的职责；销售员的礼仪与形象；如何塑造成功的销售员；销售前的准备与计划；目标客户的选择等。

作者简介

张伟，东方国际保理咨询服务中心首席高级营销顾问。曾在美国、日本等世界著名企业任职，接受过美国、日本企业高级营销系统培训，做过销售和销售管理，积累了丰富的营销经验，熟悉国内外*营销实战的战略、战术。近年来，曾先后为承德“露露”集团公司、北京“国氏全营养素

目录

- 第一章 专业销售
- 第二章 销售人员的职责
- 第三章 销售员的礼仪与形象
- 第四章 如何塑造成功的销售员
- 第五章 销售前的准备与计划
- 第六章 目标客户的选择
- 第七章 销售的开启

- 第八章 再次访问
- 第九章 推销实务
- 第十章 说服客户
- 第十一章 顾问式推销
- 第十二章 处理客户异议
- 第十三章 达成交易
- 第十四章 争取订单
- 第十五章 售后工作
- 第十六章 账款回收
- 第十七章 商品促销
- 第十八章 商品化陈列
- 第十九章 业务员的训练
- 第二十章 业务员的管理与激励

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)