

《顾问式销售技术（1文字教材+12讲数+6VCD）》

书籍信息

版次：

页数：

字数：

印刷时间：

开本：

纸张：

包装：

是否套装：

国际标准书号ISBN：9787900656483

编辑推荐

以极大的热情，全力以赴，推动管理者及其组织走向成功！

大幅提升销售业绩的利器！

讲师：和锋，曾任NOKIA（香港）公司销售专员，施乐（中国）公司销售经理、高级培训师，奥西（OEC）公司北方地区总经理，中国北方工业公司中北科技发展中心运营总监，现任神州网讯公司执行副总裁。

内容简介

21世纪不仅是科技腾飞的世纪，更是争夺销售主动权的世纪。试想一下，一个没有销售秘诀的公司将会在白热化的产品竞争中处于何等弱势的地位；试想一下，那些无法用新的销售技术武装起来的销售人员在高手林立的生意场上将会遭遇怎样的暴风骤雨。在全球经济一体化的大潮中，就是那些普通的个体都不能停止追赶销售新技术的脚步，更何况是希望在生意场上开拓一番天地的您呢。本课程引领销售技术之先风，与同类教材相比，本课程最大的特点是，以实用见长，以新颖取胜，是一套不可多得的销售必备课程。

目录

第一讲 销售行为与VS客户购买行为

- 1.前言
- 2.销售行为与购买行为
- 3.关于销售机会点
- 4.销售阶段与机会点

第二讲 顾问式销售的几个基本概念

- 1.问题点
- 2.需求
- 3.利益
- 4.购买循环
- 5.优先顺序

第三讲 关于购买循环

- 1.销售对话的路径
 - 2.销售代表的决策与VS客户的决策
- 第一讲 销售行为与VS客户购买行为
- 1.前言
 - 2.销售行为与购买行为
 - 3.关于销售机会点
 - 4.销售阶段与机会点
- 第二讲 顾问式销售的几个基本概念
- 1.问题点
 - 2.需求
 - 3.利益
 - 4.购买循环
 - 5.优先顺序
- 第三讲 关于购买循环
- 1.销售对话的路径
 - 2.销售代表的决策与VS客户的决策

3.发现客户问题与VS客户明确了自己的问题4.优先顺序的调整第四讲 SPIN与FAB1.引言
2.何为FAB3.把握产品利益第五讲 顾问式销售对话策略1.销售对话所隐藏的基本策略
2.购买循环的决策点3.决策点处的“跳跃”4.销售对话铁律第六讲 SPIN技术进阶
1.状况性询问2.问题性询问3.暗示性询问4.需求确认询问第七讲 SPIN与PSS1.引言2.关于PSS
3.SPIN与接近阶段4.SPIN与调查阶段5.SPIN与成交阶段第八讲 SPIN的运用关键——准备
1.引言2.为何顾客不认可产品优点3.如何从客户角度准备产品优点
4.如何从新角度认识客户反论第九讲 状况性询问进阶1.状况性询问的目的2.关于问题点
3.如何有效地使用状况询问第十讲 问题性询问进阶1.问题性询问2.如何有效使用问题询问
第十一讲 暗示性询问进阶1.引言2.暗示性询问的目的3.暗示性询问的对象
4.暗示性询问的影响5.如何策划暗示性询问第十二讲 需求确认询问进阶
1.需求确认询问的目的2.ICE模式3.需求确认询问的时机4.有效使用需求确认询问
5.需求确认询问的意义

[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)