## 大客户销售成功之道 策略、技巧与业务开发实战



作者: 李赛赛著

出版社:北京:中华工商联合出版社

出版日期: 2024.07

总页数: 238

介绍:本书通过"客户眼中的优秀销售"入手,让销售人员了解客户"为什么要向你买",我们作为大客户销售要具备什么样的思维方式、能力与态度?接着会向大家介绍客户是"如何购买"的,也就是客户的购买流程,与之相对应,我们要解决"如何卖"的问题,也就是销售流程,以及在销售流程当中我们要采取的关键动作是什么,怎样让这些动作达到最好的效果,这其中的"关键动作"是本书要探讨的重点内容,从"客户接触""需求挖掘""方案设计""方案证明"等多个方面展开,并通过问答的形式以及丰富的实战案例让大家了解到底"如何卖"才能卖的好。

说明: 登录教客网(https://www.jiaokey.com/book/detail/15494190.html) 查找全本阅读方式

大客户销售成功之道 策略、技巧与业务开发实战 评论地址:

https://www.jiaokey.com/book/detail/15494190.html

教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/15494190.html 书名:大客户销售成功之道 策略、技巧与业务开发实战