

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