

IBM销售技巧培训讲议

销售技巧的内容 - 职业定位

你认为
你在**IBM**体验中心里
扮演什麼角色？

你是一个售货员？

或者是一个推销员？

IBM Think Pad 体验中心服务专家

IBM ThinkPad体验中心

销售技巧的内容 - 职业定位

IBM TP 体验中心
服务专家

要求你是

体验人的专家

体验产品的专家

体验解决方案的专家

最终体现IBM价值

IBM ThinkPad体验中心

销售技巧的内容 – 体验式销售

- IBM 体验中心店面销售的步骤
- IBM Think Pad 的客户分类
- 客户的购买动机
- 客户购买心理的8阶段
- 体验式销售
- 谙熟IBM产品

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/387012044016006160>