



”

真正把销售的成功建立在客户成功的基础上，唯有如此，才会成为真正的专业销售人员，也才能创造持续的成功。

——夏凯，销售罗盘创始人、《赢单九问》作者

”



大咖推荐

”

销售是企业的发动机，肩负着促进企业不断发展的责任。一个企业如果没有了销售，一切都将结束。《赢单九问》不仅告诉销售人员如何赢单，更诠释了销售人员与客户的长期双赢之道。

——何经华

用友集团原总裁、金蝶集团原总裁

”

”

中国经济崛起必然推动本土管理思想的诞生。《赢单九问》无疑是代表本土营销创新的精品。作为这场创新活动的实践者和见证人，我向所有企业高管和营销人强烈推荐这本书。

——王璞

北大纵横管理咨询集团创始人、总裁、首席专家

”

”

《赢单九问》高度提炼出了做单的必控点，如指南针，能指引所有处于攻单状态的销售员、营销总监快速掌握看破迷雾、抵达赢单的方向和路径。如进行中国所有销售书籍在实战中有效度的排名，此书必居前三。

——倪建伟

《销售就是要搞定人》作者、中国工业销售联盟创始人

”

”

《赢单九问》对客户复杂销售具有精准的指导作用，准确提炼和诠释了销售过程中的关键赢单因素，对于大项目操盘者是一份难得的项目分析和赢单路径图。本书所讲述的复杂销售的底层逻辑、符合本土情况的实战案例、可落地跟进的赢单工具，能最大化地帮助销售人员及组织提升销售业绩。

——武宝权

《新解决方案销售》中文版译者

”

《赢单九问：策略销售实战秘籍》