

《业务推销高手》

图书基本信息

书名：《业务推销高手》

13位ISBN编号：9787806521540

10位ISBN编号：7806521542

出版时间：2002-9-1

出版社：南方日报出版社

作者：邹涛,邹杰

页数：268

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《业务推销高手》

内容概要

本书包括：推销话术技巧策略、常用恭敬语策略、销售架构流程六阶段策略、创意开场白策略、打破心墙策略、热络气氛策略、共同话题策略等。

《业务推销高手》

书籍目录

张序

自序

一 推销话术技巧策略

二 常用恭敬语策略

三 销售架构流程六阶段策略

四 创意开场白策略

五 打破心墙策略

六 热络气氛策略

七 共同话题策略

八 电话行销策略

九 信件行销策略

十 传单海报策略

十一 因应被拒策略

十二 成交时机策略

十三 处理抱怨策略

.....

《业务推销高手》

版权说明

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.tushu000.com