

《百萬業務教戰手冊》

图书基本信息

书名：《百萬業務教戰手冊》

13位ISBN编号：9789575298296

10位ISBN编号：9575298292

出版时间：1999年04月12日

出版社：世茂

作者：阪本亮一

译者：沈永嘉

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

《百萬業務教戰手冊》

內容概要

推銷話術的擅長與否，不在於言語的多寡，因為話說太多，變成獨角戲，反而引起顧客的反感。業務員的工作是理解對方說話的內容，發現需求且巧妙地說明適合「顧客需求的商品或提供服務」，讓對方理解、接受。

《百萬業務教戰手冊》

書籍目錄

二、絕處逢生的推銷術 三、「拓展新客戶」及「應對申訴」 四、爭取女性顧客的技巧 五、收款成功與否由一句話決定 一、掌握締結時機的方法

《百萬業務教戰手冊》

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