

# 《销售员超级口才训练》

## 图书基本信息

书名：《销售员超级口才训练》

13位ISBN编号：9787111409571

10位ISBN编号：7111409574

出版时间：2013-2

出版社：机械工业出版社

作者：莫浩杰

页数：248

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](http://www.tushu000.com)

# 《销售员超级口才训练》

## 内容概要

《销售员超级口才训练(金牌销售特训营)》(作者莫浩杰)通过对销售各个环节的细化解说,把销售员在与客户沟通中需要用到的技巧,用最为形象、平实的语言表达出来。本书在对销售沟通基本要素进行简单阐述之后,详细说明了在销售过程中如何开发客户、如何预约客户、如何拜访客户、如何介绍产品、如何处理客户异议、如何促成成交、如何催收货款及售后服务等各个环节的沟通技巧。《销售员超级口才训练(金牌销售特训营)》语言精练,通俗易懂,而且每一节都给出了技巧提示、实战情景解析等板块,寓说理于案例之中,更具知识性和趣味性,让你在轻松愉快的阅读中,学习并掌握销售口才的基本技巧。

本书适合销售一线的各类销售员、销售管理者、培训师等使用。尤其对于销售员,更是自我提升沟通能力的实用手册。

# 《销售员超级口才训练》

## 精彩短评

1、要了解顾客的需求，因此话多不一定是好事。 二选一的方式去问，让顾客能够更确定的选择

# 《销售员超级口才训练》

## 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](http://www.tushu000.com)