

# 《最成功的推销经验》

## 图书基本信息

书名：《最成功的推销经验》

13位ISBN编号：9787506425858

10位ISBN编号：7506425858

出版时间：2003-5-1

出版社：中国纺织出版社

作者：陈企华

页数：416

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)

# 《最成功的推销经验》

## 内容概要

中国特色营销思想库。作为一名推销员，你是否曾经遇到过推销毫无目标或者不知从何下手，甚至不知怎样处理更好的时候？常言道，成功的思想会衍生出成功的行为。而当你没有思想的时候，你是一只迷途“羔羊”。本书浓缩了多位世界级营销大师毕生的成功经验，全面培养推销员的推销理念、推销素养及推销技巧，着重强调了易被忽视的服务意识的培养。书中大量的成功推销的案例，会帮助你重新找回自我并踏上成功的推销之路。

# 《最成功的推销经验》

## 书籍目录

### 一、培养最伟大的推销信念

- 1 让每次成交都成为你的第一次签约
- 2 只要改变观念，任何商品都会畅销
- 3 成功的关键在于“认真行动”

.....

### 二、培养最伟大的推销素质

- 1 真心关怀每一位客户
- 2 时刻准备迎接你必然会面对的抗拒
- 3 你首先要让自己成为一个专业推销员

.....

### 三、学习最伟大的推销技巧

- 1 话术的力量永远不可忽视
- 2 重视每一个开场白的设计

.....

### 四、培养最伟大的服务意识

- 1 一颗感恩的心是推销员必须具备的
- 2 服务是最好的销售

.....

### 参考文献

# 《最成功的推销经验》

## 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)