

《10分钟销售演练手册》

图书基本信息

书名：《10分钟销售演练手册》

出版时间：2012-2

作者：和锋

页数：162

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

《10分钟销售演练手册》

内容概要

销售类的图书车载斗量，你为什么要选择和锋所著的《10分钟销售演练手册》这一本？

因为《10分钟销售演练手册》是一本可以让你身临其境动手演练的书：

因为这是一本让你完全参与其中的互动式销售培训书；

因为这本书的独特之处在于它不讲销售技巧，而是带着你“练”每一个关键技术点。

眼过千遍，不如手过一遍。你不仅仅要读，更要动手去做！在使用方法上，请你根据以下提示逐步进行：

1. 先看技术点，务必认真做好每一节的演练；
2. 看一遍上一节的知识点后，修改之前的答案；
3. 体会提示和示范，找出问题关键所在；
4. 停下来，回顾一下以往的销售活动；
5. 策划一下如何将学到的技术点运用到明天的销售实战中去。

《10分钟销售演练手册》

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