

《如何成为销售高手》

图书基本信息

书名：《如何成为销售高手》

13位ISBN编号：9787506806930

10位ISBN编号：7506806932

出版时间：1999-6-1

出版社：中国书籍出版社

作者：孙佳

页数：215

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

《如何成为销售高手》

内容概要

由于环境的巨变，企业的生存与发展必须要正确观念来掌握，不断探索正确的方向才能迈向成功。但是，要找一条绝对正确的经营法则，也不是不可能的事。以往在书海中，经营指南、经营技巧等类书籍举目皆是，但对于今后应如何随着时代变化的书则不多见。

就事论事，固然因为环境改变而产生的问题不断发生，而以往所积累下来的问题也颇为可观。

而各种大大小小的问题，加上从业人员处理问题的技巧与能力亦不尽让人满意，就是使企业发展困难、业绩衰退的主要因素。

换言之，今后的企业发展，在于如何克服困难而力争上游。

要成为胜利者，就必须比其他的企业更能发现自己的缺点并予以克服。

这里的关键也就是由以往仅要求体力、精力，专注的营业特性升级为运用智慧，以与众不同的经营方法，达到业务开展的目标。

请不要因为困难的增加而泄气，只要看作是经营方向的调整就成了，读完本书您一定会感到从此得心应手。若本书能成为协助您掌握时代变化的参考书，笔者馨香以祝。

《如何成为销售高手》

书籍目录

出版导言

前言

第一章 行销动脑筋，业绩节节高

第二章 不利于公司的众生相

第三章 解决问题以提高业绩

第四章 成功绝非侥幸

第五章 注重访问行动的效果

第六章 争取顾客的方法

尾声 顺应时势的企转型

《如何成为销售高手》

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