

《客户心理操纵术与攻心销售策略》

图书基本信息

书名：《客户心理操纵术与攻心销售策略》

13位ISBN编号：9787504473103

10位ISBN编号：7504473103

出版时间：2011-8

作者：张春霞

页数：317

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

《客户心理操纵术与攻心销售策略》

内容概要

《客户心理操纵术与攻心销售策略》以生动而务实的案例，结合心理学中最奇妙、有趣、实用的心理效应，全方位地剖析了销售员在销售或者推销的过程中，如何了解客户言语背后的真实意图，如何突破客户的心理防线，拉近与客户的心理距离，如何引导客户做出你想要的决定，如何取得客户的信赖和忠诚等技巧。

《客户心理操纵术与攻心销售策略》

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