

《Top Sales张淡生的创意行销》

图书基本信息

书名：《Top Sales张淡生的创意行销》

13位ISBN编号：9787801306678

10位ISBN编号：7801306678

出版时间：2003-1

出版社：团结出版社

作者：张淡生

页数：218

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

《Top Sales张淡生的创意行销》

内容概要

这本《超速成功五十招》给从事人寿保险的新人提供了很好学习空间与辅导的技巧领域，也提供资深者温故知新，再一次出发的新境界，用有效的方法来借力是一种助力，赚客户的钱，更要赚到客户的感谢才是赢家，进而展现“双赢”的策略。

《Top Sales张淡生的创意行销》

作者简介

吴锦珠 经历：台湾桃园人·畅销书作家·专业讲师 曾获耕莘文学报导文学·散文奖 曾任
保险行销人员多年·报社记者·杂志社·出版社主编等职 学历：美国檀香山大学企管硕士 国际
凤凰大学EMBA 著作：《爷爷请您不要走》、《创造》、《千万年薪保险巨星》、《超速成功50如
》、《让钱追着跑》、《富贵一世人》、《无我》、《保险巨无霸》、《全赢的喜悦》等40多册畅销
书。

《Top Sales张淡生的创意行销》

书籍目录

经验的传承·序一谦虚包容，扩充慈念·序二销售业务着重信任·序三幽默是最大的资产·序四以心迎新，缔造胜利·自序成功秘诀大公开·作者序第1招 我是财官贵人到第2招 “推”是走进去，“销”是讲出来第3招 如果还有明天第4招 缴费是保险惟一缺点第5招 上医不自医的雷子文第6招 从征信社要名单第7招 我给你二分利第8招 皇帝有时也会欠库银第9招 人身风险无法估算第10招 建立幽默的宝库第11招 不是谁都可以买保险第12招 我将以你为荣第13招 将共识变共鸣第14招 你要引导客户close case第15招 保险一本万利，幸福一劳水逸第16招 只要我有枪，一定毙了你第17招 花蓝上的署名值二百万FYP第18招 余钱只是帐面上的数字第19招 挽联要送三份第20招 够专业的一刀流第21招 癌症平衡每半小时夺走一条人命第22招 既专才、通才，又博才第23招 5/8哲理很管用第24招 一颗西装纽扣换八万合约第25招 另一个西装纽扣的玄机.....

《Top Sales张淡生的创意行销》

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