

《跟卡耐基学优效销售》

图书基本信息

书名：《跟卡耐基学优效销售》

13位ISBN编号：9787504453969

10位ISBN编号：750445396X

出版时间：2005-6-1

出版社：中国商业出版社

作者：李志敏

页数：263

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

《跟卡耐基学优效销售》

内容概要

想要成为销售人员中的佼佼者，可不是一件简单的事，特别是在这个竞争激烈的环境里，要想脱颖而出，更是需要不断地进修和自我把握。

销售有没有什么步骤和方法，让做业务简单有效，能确保佣金和高收入呢？

本书不仅希望能提供给你销售技巧，更希望能借此激发你尚未发挥潜在能力，同时提醒你成为顶尖销售人员应该避免及注意的事项，希望能对你有所助益。

本书根据卡耐基的优效销售课程训练改编而成。编者在改编的同时，又大量参考了卡耐基的其他作品，这样，使该书既生动有趣又富有实效，让你能从学习和实践中最大程度地少走弯路，在最短的时间内得到最科学的销售方法。

《跟卡耐基学优效销售》

书籍目录

- 1 推销从被拒绝时开始
- 2 规划迈向成功的阶梯
- 3 信念是动力的源泉
- 4 热情是一种工作习惯
- 5 成功始于行动
- 6 行动之前要有充分的准备
- 7 深入了解客户
- 8 迎合客户的兴趣
- 9 赢取客户的信任
- 10 抓住每一次机会
-

《跟卡耐基学优效销售》

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