

《销售游戏》

图书基本信息

《销售游戏》

内容概要

简洁、有趣的活动，激励销售人员、提升销售技巧。激励销售人员培养超级销售技巧。本书包含许多妙趣横生、引人入胜的游戏，让你以简单、快速、令人愉悦的方式，培训和激励销售人员（或你本人），提高销售业绩。

佩吉·卡劳是Impact学习系统国际公司的创始人兼董事长，该公司是一家位于加利福尼亚州的培训和咨询公司。

利用本书，你可以：掌握向上销售技巧，提升订单价值；训练交流技巧、完成销

《销售游戏》

书籍目录

简介

第1章 变化源自内心

1 最伟大的事迹

2 个人销售能力

3 世上无难事

4 给自己写封信

5 年度最佳销售员

第2章 你了解产品吗

1 产品知识测试

2 特征与功用

3 快速应答

第3章 在你与别人打招呼之前

1 何人、何事、何地、何时、为何

2 它对我有什么用

3 超级侦探

.....

作者简介

《销售游戏》

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