

《谁是最伟大的推销员》

图书基本信息

书名：《谁是最伟大的推销员》

13位ISBN编号：9787806488003

10位ISBN编号：7806488006

出版时间：2002-8-1

出版社：延边人民出版社

作者：(美)肯尼思·布兰查德

页数：160

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

《谁是最伟大的推销员》

书籍目录

- 第一章 雨中奇遇：只有一百美元的推销员
- 第二章 一个卖糖果的小孩的销售勇气和灵感
- 第三章 微妙的感受：沟通就是销售
- 第四章 海菲的司机：罗伊出现
- 第五章 价格并不决定一切：初窥销售殿堂
- 第六章 看不见的影子：产品吸引顾客的魅力所在
- 第七章 主动创造销售机会：哈特出现
- 第八章 成交不是最重要的：像舞蹈一样的高超的成交
- 第九章 火柴盒上的奇迹：和顾客做成第二笔生意
- 第十章 事非如此：改变第一印象的机会
- 第十一章 一个共享的秘密：顾客服务是销售的一部分
- 第十二章 大师的境界：完美销售的真谛
- 第十三章 最重要的才刚刚开始：销售大师的四项要件
- 第十四章 体会最高境界：一封神秘的信
- 第十五章 乞丐哈斯勒：一个失败的销售奇才
- 第十六章 从恶魔到乞丐：两个天才的销售大战
- 第十七章 谁是最伟大的：啊！海菲先生

《谁是最伟大的推销员》

精彩短评

- 1、销售的本质和艺术 大师级销售
- 2、喜欢。
- 3、非常棒的一本书！
- 4、通过小故事，告诉我们一些在推销过程中的技巧

《谁是最伟大的推销员》

精彩书评

1、很大程度上，销售其实就是心理学。这本书把销售讲得过于神圣了，在我的身边，我所看到的销售员，基本上，只为赚钱。然而可悲的是，似乎，我们很能理解销售员的这种心理，所以一直以来，销售员似乎始终带点贬义。我们始终认为，为了钱，那些卖东西的肯定会夸大产品的优点，肯定会在一定程度上欺骗客户。我们和销售员的关系始终不是相互信任的。我们把那些公司的销售员称为跑业务的。跑意味着奔波，意味着不够安逸，意味着逼不得已。也因此，那些赚到钱的，被称为成功人士的销售员喜欢在人们面前讲述自己的辛酸发迹史。他们觉得，自己能够成功，真的来之不易，真的需要勇气和过人的智慧。这本书除了讲述勇气和智慧外，除了讲述某些销售员利益至上的狭隘之外，更多的是在强调信仰。当销售成为一种信仰，似乎就成为100%的褒义了。

《谁是最伟大的推销员》

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