

# 《销售冠军的10个策略》

## 图书基本信息

书名：《销售冠军的10个策略》

13位ISBN编号：9787801517173

10位ISBN编号：7801517172

出版时间：2003-5-1

出版社：海潮出版社

作者：于文博

页数：248

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](http://www.tushu000.com)

# 《销售冠军的10个策略》

## 书籍目录

代序

“冠军推销员”的通行证

第一章 强效应的沟通技巧

第二章 高效率寻找准客户

第三章 电话约访无障碍

第四章 第一次与客户亲密接触

第五章 了解顾客需求

第六章 优劣为优的产品说明方式

第七章 开发高含金量的疑虑

第八章 成交的致胜密码话术

第九章 差异化服务，让你事业长青

第十章 推销，就是行动次数的数字游戏

# 《销售冠军的10个策略》

## 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](http://www.tushu000.com)