

《攻心销售》

图书基本信息

书名：《攻心销售》

13位ISBN编号：9787801665355

10位ISBN编号：780166535X

出版时间：2005-1

出版社：中国档案出版社

作者：刘一秒

页数：134

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

《攻心销售》

内容概要

《攻心销售》一书提出了销售要从攻

《攻心销售》

书籍目录

第一章 销售从攻心开始 第一节

《攻心销售》

精彩短评

- 1、是你启迪了我人生的方向，在你的身上时刻显现出智慧的光点，你对人性的剖析很深彻，观之以出入，能把握时代的节奏，说人，说家，说企业。。。纵横捭阖，虽无鬼谷之才，却有吕公经商之智，你的言论直达人心，在当今社会，如果不能了解人心，很难生存下去，如果不会销售自己，很难过上好生活，较之翟鸿燊的国学应用，陈安之的成功论述，安东尼罗宾的自我激发，你的东西更加实际有用。在此我真的很感谢你，让我从一个懵懂的少年，逐渐的认识到自我，找到道的方向
- 2、秒哥是一位极具智慧的人！
- 3、经典之作
- 4、有帮助
- 5、渴望读
- 6、我是初入销售这行，最近在网上看过，特别感兴趣、实战性很强，也得到了小小的收获。

《攻心销售》

精彩书评

1、刘一秒这本书说实话我并没有看过，但是我把他攻心销售的课程重复听了好几次，对他的销售经历也是非常的敬佩，他是个很有强烈动机的人，只要想到的，想要的他都会毫不犹豫的去行动去得到他想要的，同时他所传授的销售技巧也是非常的实用，而且又很生活化，对我的帮助还是挺大的，看了也是学到了不少知识。

《攻心销售》

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