

《苏格拉底对销售人员的八个忠告》

图书基本信息

书名：《苏格拉底对销售人员的八个忠告》

13位ISBN编号：9787806009789

10位ISBN编号：7806009787

出版时间：2005-1

出版社：京华出版社

作者：于反

页数：182

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

《苏格拉底对销售人员的八个忠告》

内容概要

他无论是生前还是死后，都有一大批狂热的崇拜者和一大批激烈的反对者。他一生没留下任何著作，但他的影响却是巨大的。哲学史家往往把他作为古希腊哲学发展史的分水岭。

穿越时空隧道，置身销售领域，透过苏格拉底的智慧，我们领略到八条诫律：

- 信心和强烈的成功欲望成就销售
- 销售成功始于心态
- 有对的选择才有对的销售结果
- 说服他人是点燃购买欲望的引导过程
- 上帝给了我们两只耳朵，现时只有一张嘴
- 诚信是销售的支撑基础
- 谦虚一点，幽默一点，更易被人接受
- 好名声是比金一更宝贵的财富

《苏格拉底对销售人员的八个忠告》

书籍目录

- 告诫第一条 信心和强烈的成功欲望成就销售
- 告诫第二条 销售成功始于心态
- 告诫第三条 有对的选择才有对的销售结果
- 告诫第四条 说服他人是否点燃购买欲望的引导过程
- 告诫第五条 让你的客户把话说完
- 告诫第六条 诚信是销售的支撑基础
- 告诫第七条 谦虚一点，幽默一点，更易被人接受
- 告诫第八条 好名声是比金钱更宝贵的财富

《苏格拉底对销售人员的八个忠告》

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