

《超级推销术》

图书基本信息

书名：《超级推销术》

13位ISBN编号：9787506431781

10位ISBN编号：7506431785

出版时间：2005-1

出版社：中国纺织出版社

作者：金和,金和

页数：321

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

《超级推销术》

内容概要

推理既是一门科学，也是一门艺术。全面掌握推销工作的一般规律，熟练运用成功推销的实施方法和操作技巧。是时代赋予每一位推销员义不容辞的职责。

本书按照现代推销活动的先后程序和行为步骤，探讨了丰富多彩的推销技巧与推销手法；集中展现了现代推销工作中的制胜奥秘与赢家策略；实用方便，可操作性强，是每一位推销员的必备读物。

《超级推销术》

书籍目录

- 第一章 推销是一种高尚的职业
- 第二章 开发潜在客户的原则与线索
- 第三章 了解顾客才能赢得顾客
- 第四章 顾客信用调查的技巧
- 第五章 推销员接洽的技巧
- 第六章 怎样吸引顾客的注意力
- 第七章 怎样进一步说服顾客
- 第八章 怎样处理顾客要求
- 第九章 面对各种顾客的41种推销法
- 第十章 怎样成功地掌握推销语言
- 第十一章 怎样顺利成交
- 第十二章 怎样说再见

《超级推销术》

精彩短评

1、这本书很有内容超好看

《超级推销术》

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