

《知彼制胜的推销技巧》

图书基本信息

书名：《知彼制胜的推销技巧》

13位ISBN编号：9787806774458

10位ISBN编号：7806774459

出版时间：2003-06-01

出版社：广东经济出版社

作者：张柱

页数：392

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

《知彼制胜的推销技巧》

书籍目录

引言

第一讲 业务人员必备的素质

第二讲 顾客是如何去做决定的

第三讲 进入客户战略

第四讲 如何让客户需要你

第五讲 如何去影响客户的选择

第六讲 产品竞争的焦点：“特点”与“弱点”

第七讲 克服最后的担心

第八讲 你善于谈判吗

第九讲 销售谈判中如何做出让步

第十讲 如何确保你继续成功

第十一讲 关于一笔大生意的剖析

附录

后记

《知彼制胜的推销技巧》

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