

《销售规则(影响世界的58个销售寓言)》

图书基本信息

书名：《销售规则(影响世界的58个销售寓言)》

13位ISBN编号：9787504450258

10位ISBN编号：7504450251

出版时间：2004-6-1

出版社：中国商业出版社

作者：赵一兵,赵一兵

页数：384

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

《销售规则(影响世界的58个销售寓言)》

书籍目录

一 动机销售 做有目的事

- 1 心态决定一切
- 2 爱心能使你感动“上帝”
- 3 没有耐心的推销是走过场
- 4 顶尖推销员头脑里有目标，其他人则只有愿望
- 5 到有鱼的地方去钓鱼
- 6 守信乃推销之本
- 7 把客户的心抓住
- 8 从好奇心上下手做文章
- 9 给不想喝水的马先吃些盐

二 坦诚销售 虚假只能害自己

- 1 要成为一名销售心理专家

.....

三 攻心销售 多为顾客着想

.....

四 鼎势销售 变化条种套路

.....

五 决战销售 做事必须到位

.....

《销售规则(影响世界的58个销售寓言)》

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