

《金牌推销员》

图书基本信息

书名：《金牌推销员》

13位ISBN编号：9787801106292

10位ISBN编号：7801106296

出版时间：2005-1-1

出版社：中国民航出版社

作者：杨华

页数：264

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

《金牌推销员》

内容概要

《金牌推销员成功话术(实战提升版)》演示了各行各业的金牌推销员几百种无往不利的成功话术。这些话术会让推销员在销售中游刃有余。

《金牌推销员》

书籍目录

- 第一章 推销出奇话术 拿出几套解决问题的连环计
- 第二章 推销时机话术 精准地把握对方的底牌
- 第三章 推销攻心话术 替对方考虑等于替自己考虑
- 第四章 推销柔性话术 用热情和真诚打动客户
- 第五章 推销争价话术 以求得“双赢”的最佳结果
- 第六章 推销制胜话术 把大师的思路变成自己的本领
- 附录一：我是销售高手吗
- 附录二：专业推销员的多重角色
- 后记

《金牌推销员》

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