

《銷售巨人》

图书基本信息

书名：《銷售巨人》

13位ISBN编号：9789578496545

10位ISBN编号：9578496540

出版时间：1997年03月01日

出版社：麥格羅希爾

作者：瑞克門

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

《銷售巨人》

內容概要

許多有經驗的業務員心中一直有個疑問：「為何在一般銷售中有效的銷售技巧和理論，在大型銷售中卻完全失敗？」本書給你答案！

《銷售巨人》

書籍目錄

目錄：推薦序一 推薦序二 推薦序三 原著序 第一章 銷售行為和成功策略 第二章 獲得承諾：締結成交 第三章 大型銷售中客戶的需求 第四章 SPIN策略 第五章 在大型銷售中運用「客戶利益」 第六章 預防拒絕狀況發生 第七章 初步動作：業務拜訪的開場白 第八章 實用篇 附錄A 評估SPIN模式 附錄B 「成交技巧」態度評量表

《銷售巨人》

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