

《倾听力就是销售力》

图书基本信息

书名：《倾听力就是销售力》

13位ISBN编号：9787506498555

10位ISBN编号：7506498553

出版时间：2013-8-31

出版社：中国纺织出版社

作者：郭猛,荣丹

页数：208

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

《倾听力就是销售力》

内容概要

《倾听力就是销售力：破解客户语言密码的77个技巧》从销售员倾听能力的训练入手，深入浅出地介绍了在与客户交往中倾听力的重要性、关键性，以及如何倾听，怎样得到最佳倾听效果，怎样运用倾听技巧得到订单，怎样避免倾听障碍等内容。让销售业的朋友可以从激烈的商战中另辟蹊径，找到全新、实用、便捷高效的销售技巧。

《倾听力就是销售力》

作者简介

荣丹，编辑，自由撰稿人，从事出版工作6年。曾编辑出版《从零开始学销售》、《每天学点经济学》、《巴菲特带你走出金融危机》、《向解放军学习》、《别让压力毁了你》等畅销图书。

《倾听力就是销售力》

书籍目录

《倾听力就是销售力》

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