

《智取客户》

图书基本信息

书名：《智取客户》

13位ISBN编号：9787880935127

10位ISBN编号：7880935126

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

《智取客户》

内容概要

销售人员们！有这样的感觉吗？产品越来越同质化、竞争越来越白热化、客户越来越强势化。有这样的经历吗？耍了三板斧，打了套路拳，得到的答复却是回去等我消息吧。想这样的结果吗？

1.让客户买我的而不买你的；2.让客户买这个而不买那个；3.让客户看重这个而不看重那个；4.让客户允许自己这样做而不那样做；这不是资源能给你的，也不是关系能帮你的，而是需要你的大脑来创造的结果！

书籍目录

- 第一集：有头脑才能成为精英
- 第二集：有高度才能创造业绩
- 第三集：有眼力才能选对客户
- 第四集：有信任才能抓住客户
- 第五集：让客户开口才能生金
- 第六集：让客户痛苦才能赚钱
- 第七集：让客户惊讶才能购买
- 第八集：让客户回馈才能成交
- 第九集：知面知心投客户所好
- 第十集：看客下菜与客户共舞
- 第十一集：圈子圈套令客户俯首
- 第十二集：节外生值保客户心动
- 第十三集：无中生有为客户增值
- 第十四集：精打细算让客户信服
- 第十五集：关系网才能保证生意
- 第十六集：放长线才能钓到大鱼

《智取客户》

精彩短评

1、第一次使用网购书籍，两天就收到了书，服务很好，以后会长期使用。

《智取客户》

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