

《杜老师的推销》

图书基本信息

书名：《杜老师的推销》

13位ISBN编号：9787506042352

10位ISBN编号：7506042355

出版时间：2011-7

出版社：东方出版社

作者：詹文明

页数：223

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

《杜老师的推销》

内容概要

“推销”绝不在技巧或话术，而是在于“诚信”两字，唯有诚信为基石，才是做生意、做买卖的关键。其次，六个YES与八个缔结技巧，八个处理抱怨的方法及问听笑看助赏的善用，使得彼此的信任度急速提升，提高了交易的量和质，更提升了公司的竞争力。

针对店员、服务员、销售员、推销员、解说员、电话人员甚至于导览、导游都迫切需要这些技巧与话术，若能加以融会贯通，虚心受教，日后必成为卓越的人才，进而成为该领域的天王巨星。

“推销”是一项企业文化的具体表现，也是高度自我要求的纪律，更是企业文化与人类人性的综合实务。它是力求洞悉人性、掌握人性、合乎人性的高度手腕与巧妙问答的体悟能力，也是自我修炼、修为的投射，更是操练自己、自我控制、追求卓越的不二法门。

《杜老师的推销》

作者简介

詹文明，德鲁克管理学家，德鲁克管理哲学思想的实践者、传播者，曾在美国加州克莱蒙特大学彼得·德鲁克研究中心深造，师从德鲁克先生。

多年来，以“国际级企业布道家”为职志，受邀担任企业、各型组织领导者或CEO的首席咨询顾问，协助造就世界级企业。

《杜老师的推销》

书籍目录

昨日的功成名就
寻求共同的价值观
建构“教导型企业”
推销究竟是什么
重新界定客户群
开发渠道商
杜老师的六字诀
你是如何看待客户的呢
我们该如何发展客户
杜老师的养生之道
推销术不是一大堆骗术
八招缔结技巧
买卖之后，交易才真正开始
信息来源的信任程度调查
客户抱怨的真正目的调查
如何有效地处理抱怨
推销讲究人性，却决定于细节

《杜老师的推销》

精彩短评

- 1、挺好的，董事长让定了几十套发给总经理
- 2、杜老师是推销高手，向他学习！

《杜老师的推销》

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