

《绝对成交的推销技巧》

图书基本信息

书名：《绝对成交的推销技巧》

13位ISBN编号：9787801126320

10位ISBN编号：7801126327

出版时间：2004-6

出版社：民主与建设出版社

作者：瓦格尔

页数：338

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

《绝对成交的推销技巧》

内容概要

该书介绍了经典的推销技巧 - - 影响客户的观念、感觉和想法，并最终引导客户做出你（销售人员）想要的决定等内容。

《绝对成交的推销技巧》

作者简介

扬·瓦格尔，是世界著名的销售专家，被认为是欧洲最具创造性的销售专家和培训师。他自1954年从业至今，为欧洲、美国及近东地区的二十多个国家中的500多家企业做过销售培训与咨询工作，其中包括诸多世界著名的公司。他的事业目标是：促进和支持真正的销售专业化发展，同时

《绝对成交的推销技巧》

书籍目录

- 第1章 怎样设计销售谈话的结构和计划 / 1
- 销售谈话的最终目标、中期目标和阶段性目标 / 2
- 在不确定条件下的销售计划 / 3
- 标准化的销售谈话 / 4
- 销售谈话的结构设计 / 6
- 销售计划模式 / 11

《绝对成交的推销技巧》

精彩短评

- 1、值得认真看看！！
- 2、考试被逼
看后还是有收获
- 3、很实用的一本书
- 4、销售最经典书，实践书

《绝对成交的推销技巧》

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