

《金克拉销售圣经》

图书基本信息

书名：《金克拉销售圣经》

13位ISBN编号：9787500450429

10位ISBN编号：7500450427

出版时间：2005-9

出版社：中国社会科学出版社

作者：[美]金克拉

页数：84

译者：李大海

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

《金克拉销售圣经》

内容概要

金克拉是一位世界级的励志大师、讲演家和营销大师,其著作被译成38部文字,畅销全球。本书主要阐述了信誉是推销的关键,保持正确的营销心态,保持正确的营销心态,销售离不开爱心,如何走近顾客,使顾客成为赢家,推销商的重要修炼,促成成交率的语言训练,专业销售方法。该书精粹了销售营销技巧,具有很强的实用性,在美国的销售行业有“销售圣经”之誉。

《金克拉销售圣经》

作者简介

金克拉，一位卓越的作家和演说家，他有着一种非凡的吸引力，可以跨越年龄、文化和职业，与各种层次的人交流。从1970年起，他就开始周游世界各国，传播一种积极向上和不断挖掘个人潜力的理念。美国国会三度颁奖表彰他反毒品以及对美国人民作出的杰出贡献。

他是总部位于得克萨斯州达拉斯的金克拉培训系统的创始人。金克拉先生共完成了22本著作，主题涉及个人成长、领导艺术、营销、信仰、家庭和成功学，包括《与你在巅峰相会》、《婚后求爱》等，其中九本进入畅销书名单，他的书和磁带已经被翻译成38个国家的语言出版发行。

《金克拉销售圣经》

精彩短评

- 1、销售技巧很实用的所以买了2本呢 送朋友一本
- 2、精辟的分析了销售中的点点滴滴
- 3、好东东一定有人喜爱。
- 4、因为他是非常棒的销售员，所以写出的书很专业，很适合销售员，我也是受益匪浅，只有第一名才能写出第一名作品，谢谢
- 5、以前一些不太理解的地方，通过这本书，使我对销售有了更深的体会。
- 6、书不厚，才84页，对于初学者，可以学到的内容还是很多的，读完值得再思考体会。

本书带我们认识销售是什么怎样的职业、做销售的基础、销售的过程、销售的技巧等，内容全面，写得生动，读起来一点也不理论，里面讲到的一些技巧，很实用的。道与术相结合的一本书。

读完后对销售会有一个整体的认识，建立起一个整体的框架，可以作为学习销售的入门书籍。

- 7、金克拉销售圣经是聪明人的选择,不过还有一本书是天才的选择;我发信息在告诉你.[英俊的销售人]
- 8、很基础的销售理论，行外人读读还行。
- 9、很适合销售人员的书，只是好难买哦
- 10、我原以为是威廉伯爵化名写的，上当了！！！！
- 11、是一本很不错的关于销售的书！

《金克拉销售圣经》

精彩书评

1、销售策划：1，需求分析：透视潜在客户；2，需求意识：通过提问；3，需求解决方案：解释一个已经存在的需求，给一个解决方案，提供货真价实的服务；4，需求满意度：结束销售得到更多订单

。

《金克拉销售圣经》

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