

《乔.吉拉德的推销思想》

图书基本信息

书名：《乔.吉拉德的推销思想》

13位ISBN编号：9787506433426

10位ISBN编号：7506433427

出版时间：2005-6-1

出版社：中国纺织出版社

作者：萧野,萧野

页数：364

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

《乔·吉拉德的推销思想》

内容概要

乔·吉拉德的推销思想：高效推销10准则，ISBN：9787506433426，作者：萧野编著

《乔·吉拉德的推销思想》

书籍目录

- 第一章 向每一个人推销你自己
- 第二章 用热情为你的成功护航
- 第三章 勇敢敲开客户的门
- 第四章 就这样发现客户
- 第五章 培养潜在客户
- 第六章 吸引客户的诀窍
- 第七章 有效倾听的技巧
- 第八章 电话营销的策略
- 第九章 书信推销的方法
- 第十章 真正的销售于售后

《乔·吉拉德的推销思想》

媒体关注与评论

推销能力是一种不断完成目标的能力，成功的推销应具有：推销员完成指标的工作热情和能力；策划销售活动和完成指标的能力。

《乔·吉拉德的推销思想》

精彩短评

- 1、很有切身体会，值得反复阅读。不仅仅是营销人员的读物，也是一个人生活的一种艺术。
- 2、不妨碍看，但是我买书，看上去及其像盗版的
- 3、商业销售的理论重要，实践更是万变吧

《乔·吉拉德的推销思想》

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