

# 《销售靠人脉》

## 图书基本信息

书名：《销售靠人脉》

13位ISBN编号：9787111186113

10位ISBN编号：7111186117

出版时间：2006-4

出版社：机械工业出版社

作者：蒂姆·坦普尔顿

页数：180

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](http://www.tushu000.com)

# 《销售靠人脉》

## 内容概要

智慧的人时时处处都在经营人脉

成功的事桩桩件件都要依靠人脉

你羞于建立自己的人际网络？不必担心，阅读本书将使你掌握构建人际网络的技巧，让你对构建自己人际网络的能力充满信心，从而使你的职业生涯走向光明。无论你刚参加工作，还是准备跳槽；无论你想摆脱失业困扰，寻求再就业的机会，还是想扩大业务领域，你都能通过学习本书，找出通向成功的捷径。

无论你在人脉池里是“菜鸟”还是“老鸟”，通过本书的体验，你将清楚地了解自己在亲戚、同学、老师、同事、朋友中的人脉状况，并坦然而对结果，再依据本书所示的方法和提点“对症下药”，通过亲身演练后，必能使你功力大增，成为一流的“公关专家”、“人脉高手”，请拭目以待吧！

没有人喜欢打陌生的销售电话。苏茜的销售工作缺乏目标、热情和方法。但是她很幸运，在常去的咖啡馆被引见给许多成功的人，他们中有房地产经纪人、汽车销售代表、500强企业的总裁、理财师……她渐渐从他们那里学会了一套系统的销售方法，即从现有的客户和朋友那里持续不断地发掘新的关系，获得稳定的客户量，从而获得好的销售。你的客户认识你所需要的所有潜在客户。用好本书的方法，他们自然就会将认识的人推荐给你，而你就会成功。

# 《销售靠人脉》

## 作者简介

蒂姆·坦普尔顿 (Tim Templeton)，销售系统、销售演示和销售效率方面国际公认的演讲人、培训师和专家。他的培训和指导计划大幅度提高了多个行业专业人士的推荐量、客户数量和利润，其中包括财务规划、保险、银行业和房地产。

# 《销售靠人脉》

## 书籍目录

推荐序1 替代冷电话的方法2 成功推荐的综合技巧3 你的客户认识谁4 简化分类5 培养坚定的拥护者6 让系统为你工作7 标榜新态度8 终生推荐附录A 海广德的商业原则译者后记

## 《销售靠人脉》

### 精彩短评

- 1、非常值得推荐的一本书
- 2、你想要怎么更多的人脉,这本书就告诉你太棒了不信你也试试
- 3、看完很受启发。非常实用的一本好书，风格类似《一分钟经理》。尤其是对于从事顾问式营销以及创业的人来说。当然，从另一个角度来说，只要期待经营好自己的人脉的人都可以看一下。在多年从事销售培训的经历中，时常碰上许多销售人员对于陌生拜访以及冷电话的恐惧，这本书从另一个角度给予销售人员一个新的启迪。可以帮助解决许多销售人员的困惑。但是，唯一不足的是，翻译略显生涩，这或许是许多翻译类书籍的通病。
- 4、我的销售角度之一来源，谢谢。值得一读。
- 5、幽默风趣，浅显易懂，不错。

# 《销售靠人脉》

## 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](http://www.tushu000.com)