

《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：9787800097188

10位ISBN编号：7800097188

出版时间：2002-6-1

出版社：时事出版社

作者：卢大振编

页数：384

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

多数推销商都会遇到顾客信任问题，而且也都明白它对成交的重要性。如果你想成为专业的顶级的推销员，你就必须和顾客间建立互信互赖的关系。根据研究：71%向你买东西的人，之所以买是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。在这里，信任别人的人也包含我们自己。在买与卖某物之前，你和顾客之间一定已先建立了某种相连的关系了。顾客不买东西的理由中最重要的一个就是：对推销商不信任。这也是很难确定出或分辨的一点，因为很少有人

《金克拉销售圣经》

书籍目录

- 第一章 信誉是推销的关键
- 第二章 保持正确的营销心态
- 第三章 销售离不开爱心
- 第四章 如何走近顾客
- 第五章 使顾客成为赢家
- 第六章 推销商的重要修炼
- 第七章 促成成交率的语言训练
- 第八章 专业销售方法
- 第九章 创意是金
- 第十章 营销圣经的最后一页

《金克拉销售圣经》

媒体关注与评论

世界公认的销售秘诀，推销精英的实战技巧。本书将对世界上著名的推销大师金克拉的推销思想作一简洁而又核心的介绍。首先他告诉人们，要想在这个充满创造性的领域中作出惊人之举和实现自己的梦想，就必须先从做人和研究人开始。其次，成功的推销并不神秘！不但人人可以学习而且可以时时在事事中学习。

《金克拉销售圣经》

编辑推荐

世界公认的销售秘诀，推销精英的实战技巧。本书将对世界上著名的推销大师金克拉的推销思想作一简洁而又核心的介绍。首先他告诉人们，要想在这个充满创造性的领域中作出惊人之举和实现自己的梦想，就必须先从做人和研究人开始。其次，成功的推销并不神秘！不但人人可以学习而且可以时时在事事中学习。

《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