第一图书网, tushu007.com

<<发现你的销售优势>>

图书基本信息

书名：<<发现你的销售优势>>

13位ISBN编号：9787111133605

10位ISBN编号：7111133609

出版时间：2004-01

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）托尼，本森

页数：192

译者：方晓光

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：http://www.tushu007.com

<<发现你的销售优势>>

内容概要

打破流传多年的销售神话，这本书将告诉你：如何理解你在销售上的主导才干，关注对你的职业发展最重要的才干。
如何运用你的优势来影响别人，继而获得竞争优势。
如何寻找适合你自身优势的领域，公司和上司。
为什么不同的销售方式都能成功，销售没有一定之规！
如果你想当销售高手或想培养销售高手，这就是你的秘密武器。
它将增强你的自知之明，告诉你：什么你在行，什么你出彩。
在今天的销售界，这是最强大的工具。

作者简介

本森·史密斯，盖洛普公司的顾问、演讲人和作者，专长于销售团队的绩效提升。加入盖洛普前，他是一家《　　财富》500强公司的总裁和COO。

托尼·鲁提格里安诺，盖洛普公司的高级顾问、演讲人和作者。他专筐组织绩效和才干评估，曾任《销售和营　　销管理》杂志的出版人。

<<发现你的销售优势>>

书籍目录

译者序专文推介导读第一章 告诫一群巫师大错特错发现你的优势因才适用找一位好经理以你为中心前进第二章 关于成功销售的神话数据是关键早期发现大谎言你怎么办第三章 优势：取得近乎完美工作表现的能力对优势的解剖什么是才干这些模式是如何形成的我们的才干如何影响我们销售主题缺位的主题标志主题第四章 优势识别器生活中的蛛丝马迹导师与教练活动分析……

编辑推荐

一本书一个密码，助你发现销售优势。
长达40年，盖洛普公司一直在搜集信息，并提供数据支持的咨询。
盖洛　　普进行了数百万次访谈，完成了数千个统计分析，搜集了各行各业的大量成功案例。
现在，盖洛普运用其专有　　技能，推出了独一无二的互动式优势识别器，来识别你的五大优势才干，继而帮助你最大限度地开发你的销售　　潜能。

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com