

<<软销售>>

图书基本信息

书名：<<软销售>>

13位ISBN编号：9787111195085

10位ISBN编号：7111195086

出版时间：2006-8

出版时间：机械工业

作者：康纳

页数：229

译者：闫佳

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>

## <<软销售>>

### 内容概要

如果本书能在你漫长的人生之旅中多多少少发挥一点作用的话，你必须意识到一个根本性的事实：生活包括了不断的改变——你每天、每个星期、每年都必须改变和发展。

如果你拒绝发展，你就会死掉——即便并不是身体上的死亡，至少也是精神上的停滞。

本书的目的在于帮助你改变，帮助你发展，帮助你在改变中获得宁静、满足和成功。

有位推销员很想和某位企业家建立业务联系。

他把名片递给秘书，秘书把名片拿进去。

透过半开的门，推销员看见企业家把名片撕成两半，扔进了垃圾桶。

秘书退了出来，告诉推销员，老板不打算见他。

“那我可以把名片拿回来吗？”

” 秘书稍显尴尬，去向老板请示。

老板递给秘书五分钱，并让秘书告诉推销员，很抱歉，名片被扔了。

推销员不慌不忙，从钱包里拿出另一张名片，递给女秘书：“请将这张名片拿给你老板，并请告诉他，我的名片5分钱两张。

” 他见到了老板，拿下了订单。

## <<软销售>>

### 作者简介

作者：(美国)康纳 (Connor,T.) 译者：闫佳康纳资源集团有限公司董事长，专业认证的演讲师。自1974年以来，他就全职从事演讲、培训和咨询工作，在世界各地做过3000多场有关推销、激励、客户服务、建立积极的人际关系等内容的演讲。

他85%的业务，都来自老客户，而每一次都会注入新的想法。

他撰写过4本著作，其中包括这本世界畅销书《软销售》，这也是一本新的励志经典。

<<软销售>>

书籍目录

前言第1章 销售是机会第2章 控制你的态度第3章 寻找潜在客户第4章 销售会谈第5章 处理拒绝  
第6章 成交第7章 坚持做销售记录第8章 售后服务结束语

<<软销售>>

编辑推荐

树立正确积极的销售态度 寻找成功率高达90%的潜在客户 学会安排与客户面谈的前15分钟  
看透客户拒绝背后的问题 坚持你销售记录并懂得使用 通过服务赢得回头客 获取成功销售员的20个素质 销售8准则

#### 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>