第一图书网, tushu007.com

<<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：闾佳

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

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斯成两半，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。

作者简介

作者：(美国)康纳 (Connor,T.) 译者：闾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。

第一图书网, tushu007.com

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

编辑推荐

树立正确积极的销售态度　录找成功率高达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

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