

<<拯救你的销售>>

图书基本信息

## <<拯救你的销售>>

### 内容概要

本书基于成千上万次的面谈、多年的研究和20余年的个人销售经验，旨在帮助你避免销售过程中的10大致使错误。

本书的最终目的不仅仅是提高你的销售业绩，而是为你打造辉煌的销售职业生涯，创造工作与生活之间的平衡。

千里之堤，溃于蚁穴。

有时，一个小小的错误都足以毁掉我们苦心经营的事业。

在销售人员的职业生涯中常常潜伏着一些错误，如果你不能及时发现并有效避免，那么你的销售之路将充满了艰辛。

你可能并非一无所获，但你注定要为之牺牲很多——你的时间、爱好，甚至生活。

世界顶级销售大师托德·邓肯回顾了自己的亲身经历，以及20多年所从事的研究，总结出了销售人员易犯的10种破坏性错误，同时提出相应对策。

他让我们相信，如果避免了这些错误，销售其实并不辛苦，销售也能充满乐趣。

读者对象：各行业的销售人员，销售经理，及各类销售培训机构。

## <<拯救你的销售>>

### 作者简介

托德·邓肯（Todd Duncan），美国乔治亚州亚特兰大市邓肯集团的创始人和首席执行官，美国销售和生活技巧领域的卓越学者。

他的磁带、图书及研讨会帮助全世界数百万人挖掘自己的潜能。

他还著有畅销书High Trust Selling。

<<拯救你的销售>>

书籍目录

错误1 短暂刺激 把“你能行”之类的口号作为自己销售事业的动力  
错误2 伪装欺骗 依靠小聪明获得销售业绩  
错误3 小修小补 对销售中的问题治标不治本  
错误4 挑灯夜战 工作第一，生活第二  
错误5 大包大揽 给自己的工作无限加码，忽视团队精神  
错误6 口若悬河 在了解客户前就推销产品  
错误7 依赖投机 漫无目标地拜访不认识的客户  
错误8 乞求交易 在得到客户的信任之前就寻求交易  
错误9 蜻蜓点水 关注表面利益，忽视维护客户关系  
错误10 故步自封 忽视增长规律，丧失销售优势

<<拯救你的销售>>

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>