

图书基本信息

书名：<<谁是我们的成功榜样(跟全球顶尖销售大师学销售)>>

13位ISBN编号：9787219049624

10位ISBN编号：7219049625

出版时间：2004-1-1

出版时间：广西人民出版社

作者：斯默尔

页数：344

字数：260000

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

开发新的客户是从寻找关系起步的。
而只要去查，你要了解的事情都能很快就查出来。
如果不肯行动，当然什么都不会知道。
多知道某一项事，往往就是缔约成功的开端。
精通推销的奥妙，成为一个成功老练的推销员，则不管将来转而从事何种行业，都能够成功。
推销这一行，可以说是成为万能选手之道。

书籍目录

榜样一 世界上最伟大的推销员：乔·吉拉德 成长历程 一、“我不是天生的推销员” 二、“填饱肚子成了我全部的心愿” 三、建立推销信心，雷雨后终有彩虹 成功秘诀 一、伟大的力量：倾听和微笑 二、相信自己：让信念之火熊熊燃烧 三、推销之前先推销自己 四、让客户感觉良好 五、要具有幽默感 六、真诚的服务 七、观察可见的信号 八、多用慧心，区分真假异议 九、热爱你的职业 十、怠慢一人等于怠慢250人 成功技巧 一、开发新客户：撒出一把一把的名片 二、利用电话增加新客户 三、推销时不接任何电话 四、等时机成熟时再报价 五、解决问题式成交 六、回访俱乐部 七、感觉推销法 八、与客户经常联络 九、谢谢您 十、给客户送一些人情礼物 十一、应对七大常见借口的妙方 榜样二 美国最优秀的推销大师：法兰克·贝格 榜样三 “推销之神”：原一平 榜样四 “推销大王”：乔·坎多尔弗 榜样五 世界首席推销员：齐藤竹之助 榜样六 最具感染力的推销员：罗勃·舒克 榜样七 世界第一名激励大师：全克拉

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>