<<卖掉博恩·崔西>>

图书基本信息

书名：<<卖掉博恩·崔西>>

13位ISBN编号：9787303082490

10位ISBN编号：7303082492

出版时间：2007-1

出版时间：北京师范大学出版社

作者：博恩·崔西

页数：129

字数：103000

译者：赵西

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>

<<卖掉博恩·崔西>>

内容概要

是谁有魅力让比尔·盖茨、巴菲特、戴尔及二十世纪最伟大的CEO杰克·韦尔奇都坐在台下细心聆听？

是谁曾在全球40多个国家举行过演讲、拥有超过千万的学生和追随者？

成功学大师博恩·崔西出身贫穷，从清洁工做起，通过不断努力，白手起家，成为在全球拥有最多听众的演说家，同时成为全球销售人员的偶像！

而博恩·崔西的成功，强力验证了他那卓越的思想及富有创见性的全新营销手法。

这是博恩·崔西在销售领域的一本重要著作，在西方营销界评价甚高。

书中关于销售的21条准则，已经和正在指导着全球数百万销售人员取得进步。

其中树立追求卓越的心态、不畏困难、坚持到底的信念，以及精心准备每一次拜访等销售准则，已经在实践中经受了不同产品、不同国家销售人员的检验。

品读本书，如同现场聆听博恩·崔西——这位全球公认的销售高手精彩讲解的21堂销售培训课。

<<卖掉博恩·崔西>>

作者简介

博恩·崔西，是当今世界著名的成功学大师，在潜能开发和销售策略等方面拥有卓越的成就。同时他是一位顶尖的营销培训专家，有超过三分之二的世界500强企业已经和正在运用他的销售系统和策略。

而来自世界各地的销售人员也证实了他的销售心理法则和销售策略的有效性，从而诞生了

<<卖掉博恩·崔西>>

书籍目录

前言导论：像销售精英一样思考1 追求卓越2 不畏惧失败 勇敢前行3 全心全意地进行销售4 将自己定位成一名真正的行家5 精心准备每一次拜访6 致力于不断学习7 敢于承担任何后果8 在细节上做得出色9 建立长期和睦的关系10 当一名理财专家11 向每位顾客进行教育销售12 建立强大的可信度13 有效地应对拒绝14 专业地处理价格问题15 如何成交16 让生一分钟更有价值17 在每件事情上应用80/20的原则18 填满你的销售漏斗19 制定明确的收入和销售目标20 管理好你的销售区域21 将销售的七个成功秘诀付诸实践
总结论：汇总全部技巧

<<卖掉博恩·崔西>>

媒体关注与评论

书评博恩·崔西不仅教会了我们如何去销售，更教会了我们如何去思考。

微软公司董事长

比尔·盖茨 有一占我得承认，

博恩·崔西一直是我的偶像。

我研究他和他的作品，以及他取得的卓越成绩。

跟着他，你会学到一循序渐进的发展策略，它将帮你获得巨大的成功。

全球畅销书《心灵鸡汤》作者

马克·维克多·汉森 在

个人成功规划这个领域中，我还没有见过像博恩·崔西这样思想丰富的人。

通用电气（GE）前董事长兼CEO

杰克·韦尔奇

<<卖掉博恩·崔西>>

编辑推荐

<<卖掉博恩·崔西>>

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>