

<<推销员必知的100个故事>>

图书基本信息

书名：<<推销员必知的100个故事>>

13位ISBN编号：9787506431279

10位ISBN编号：7506431270

出版时间：2005-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：吕叔春

页数：334

字数：230000

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>

<<推销员必知的100个故事>>

内容概要

做一个好的推销员什么最重要？

答案可能有许多种：知识、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但这些也许都不是最正确的。

因为成功本身就是一种难以言说的东西，成功最关键的因素在于你自己。

不管你从事多么艰难的工作，只要你全力以赴就能够取得成功。

本书从推销员的自身出发，精选了100个简短动人、可读性强、寓意深刻的故事，可帮助广大推销员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能。

使推销员充满自信，积极迎接挑战，最终获得成功。

<<推销员必知的100个故事>>

书籍目录

第一章 挖掘自身的金矿 1.耐心、耐心再耐心 2.尝试一下那些看起来似乎不可能的东西 3.积极战胜命运的挑战 4.相信自己=成功 5.万分之一的可能也是可能 6.不要害怕失败,要挖掘使自己成功的资源 7.移山走填海的意志 8.毅力是突破障碍的有效武器 9.成功最重要的力就是自己 10.坚信自己是块宝石 11.面对拒绝,把坚忍不拔当成习惯 12.不轻言放弃 13.两强相遇勇者胜 14.不要给自己退路 15.面对拒绝要坚持不懈 16.做些不普通的事 17.做一个想当将定的士兵 18.练好自己的口才 19.没有人会带你去钓鱼第二章 妙笔生花——在客户身上大做文章 20.调动对方的兴趣 21.多多记住客户的名字 22.满足客户的需要是促成交易的序幕 23.攻心为上,说到客户的心里去 24.真诚地替客户着想 25.要不失时机地使用赞美的语言 26.不要歧视任何一名潜在主顾 27.要重视你的小客户 28.要多多收集客户的资料 29.以得体的外表赢得顾客的好感 30.注意每一个细节 ……第三章 良策为谋,实践出真知第四章 挑战自我,改变自己参考文献

<<推销员必知的100个故事>>

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>