第一图书网, tushu007.com

<<如何成为业务高手>>

图书基本信息

书名：<<如何成为业务高手>>

13位ISBN编号：9787506806848

10位ISBN编号：7506806843

出版时间：2000-2

出版时间：中国书籍出版社

作者：管仁健

页数：261

字数：120000

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

第一图书网, tushu007.com

<<如何成为业务高手>>

内容概要

本书的目的在于帮助业务员或经营干部，了解销售业务的真正意义，更希望对公司的经营有所助益。

本书的内容有几项特点：

一、本书所举的例子都是真人真事。

有些公司的业务员到其他公司服务时，会换上对方的制服，表示与对方站在相同的立场。

本书也是希望以真人真事，来告诉业务员一些亲身的体验。

二、本书所列举的事例，包含了各行业销售人员的经验，其中有医药、食品、建材、房地产、汽车、机械、乐器、化妆品、保险、农业、证券等。

三、本书所提供的优秀业务员的亲身经历与成功经验，都是访问当事人之后，依据当事人所说的内容整理出来的，希望能够提供给大家做为借鉴。

四、除了由各行各业的业务员提供的亲身经历之外，本书也借鉴了其他管理类书籍的内容，以使全书的内容及体系更完整。

例如本书中提到的“睡眠记忆法”，就曾经被社会大众广泛地应用。

如今的制造业，技术水平大幅度提高，商品的品质差异往往不大。

因此，销售业绩的好坏靠的就是广告与宣传，而业务员的表现正是最后的决胜关键。

今后的商业交易趋势已经走向人际化，也就是说人的因素更甚于商品本身。

希望你也能在这样的时代里，在成功者里占有一席之地。

第一图书网, tushu007.com

<<如何成为业务高手>>

书籍目录

出版导言前言第一章 对业务要有绝对的自信第二章 自信的秘诀第三章 迈向成功之路的思考方式与作战行动第四章 商务谈判必备的技巧第五章 吸引顾客的说话方式与交际方式第六章 当你对工作感到厌烦时该如何解脱第七章 迈向成功之路的自我管理术尾 章 培养自己的生命力

第一图书网, tushu007.com

<<如何成为业务高手>>

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