

<<性格决定销售>>

图书基本信息

书名：<<性格决定销售>>

13位ISBN编号：9787508438641

10位ISBN编号：7508438647

出版时间：2006-12

出版时间：第1版 (2006年12月1日)

作者：詹海东

页数：166

字数：128000

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>

## <<性格决定销售>>

### 内容概要

我们每个人都是独一无二的个体，也都有与众不同的性格。

无论你有什么样的性格，你都可以取得成功。

当然，这里有一个前提，那就是你必须认清顾客的性格，并根据自己的性格扬长避短，从而创造人生的辉煌。

要想取得突出的销售业绩，销售人员要了解客户，更要了解自己！

本书是CSMP性格管理系统的应用技术与作者多年销售经验相结合的结晶，它以心理学研究成果为基础，破解了性格与销售之间的关系密码，并针对不同人群的性格特征、优势和弱点找出了相应的策略和有效的改善方法。

<<性格决定销售>>

作者简介

詹海东，CSMP性格生产力国际管理机构专业授权培训讲师，实战销售及团队管理培训专家，北京中人职业发展研究院特邀顾问，北京名家在线商学院特邀培训师。

曾在某台资企业集团及上市公司主管营销、培训、人力资源管理与开发等工作。

他多年来总结了丰富的实战销售经验及团队管理

<<性格决定销售>>

书籍目录

前言第一部分 性格决定成败 第一章 认识你自己 第二章 CSMP性格分类 第三章 性格修炼  
第四章 改善你的人际关系第二部分 购买者心理解析 第五章 马斯洛需求层次理论应用 第六章  
购买过程七阶段分析 第七章 把握购买者的心理动机第三部分 专业销售人员的基本素质 第八章  
正确认识销售 第九章 成功销售的三大指标 第十章 卓越销售人员的“三从四得” 第十一章  
金牌销售人员的要点分析 第十二章 销售人员应树立的十大观念第四部分 个性化成功销售技巧  
第十三章 个性化语言提升技巧 第十四章 CSMP型性格销售技巧 第十五章 高绩效的谈判技巧  
第十六章 神经语言应用技巧 第十七章 电话沟通技巧第五部分 成功销售的“舞”步 第十八章  
接近顾客 第十九章 了解需求 第二十章 介绍产品 第二十一章 处理异议 第二十二章 达  
成交易

<<性格决定销售>>

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>