第一图书网, tushu007.com

<<成交凌驾一切>>

图书基本信息

书名：<<成交凌驾一切>>

13位ISBN编号：9787801125033

10位ISBN编号：7801125037

出版时间：2003-01-01

出版时间：民主与建设出版社

作者：肖峰

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

本书汇集全球房地产销售第一名保持者：汤姆，霍昔金斯连续12年吉尼斯销售记录保持者，汽车销售大王：乔，吉拉德世界第一名的销售大师。
激励大师：金克拉世界顶尖的潜能大师：吉米，罗恩(安东尼，罗宾的老师)全球第一名的人际关系大师：哈维，麦凯以一套效率提升系统热销全球46个国家的全球最知名销售训练师：博恩，崔西众多顶尖大师的49种简单可行，行之有效的成交智慧。

书籍目录

第一篇 顺利成交的六大前提
一. 了解你的客户
在这个世界上, 不存在两个完全一模一样的人, 即使是外形相似的双胞胎, 他们的个性. 情绪. 能力. 才华. 思维模式以及沟通方法, 也会有很大的不同. 曼何况我们面对的是有着各种不同需求背景. 不同层次和不同爱好的顾客. 既然顾客之间有着千差万别, 那么

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