

<<超级影响力>>

图书基本信息

书名：<<超级影响力>>

13位ISBN编号：9787801475015

10位ISBN编号：7801475011

出版时间：2001-03

出版时间：企业管理出版社

作者：尚致胜

页数：360

字数：180000

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>

<<超级影响力>>

内容概要

本书是亚洲神经语言学大师尚致胜老师耗费了近10年的时间，所研发出的目前世界上最先进的一套业务行销培训课程，它融合了上世纪风靡全世界的神经语言程式学，以及其创始人理查·班德勒博士于最近几年研发成功的一套称为说服程式学在业务销售领域上的精华而成，这门当今世界上最先进的销售技术涵括了七大步骤，在经过了全世界千千万万的销售人员使用和验证后，在短时间内大幅度地将他们的业绩提高了两倍，甚至三倍，如果你也能实际练习和使用这些技巧及知识，你就会在最短的时间内快速提高你的成交比例和销售业绩，因为，如果他们能，那么你也能。

<<超级影响力>>

书籍目录

- 第一章 顶尖销售员应具备的十二项心态
- 第二章 如何开发与接触潜在客户
- 第三章 引发客户兴趣及建立好感
- 第四章 了解客户需求及特质
- 第五章 了解客户的购买模式
- 第六章 介绍解说产品与服务
- 第七章 解除客户抗拒
- 第八章 缔结成交——有效成交客户的方法
- 第九章 缔结成交十法
- 第十章 效率的时间规划与管理

<<超级影响力>>

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>