第一图书网, tushu007.com

<<成交>>

图书基本信息

书名：<<成交>>

13位ISBN编号：9787801628244

10位ISBN编号：7801628241

出版时间：2004-2

出版时间：经济管理

作者：[美]迪普，[美]萨斯曼 著，杨世伟 译

页数：396

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

内容概要

《成交：推销员灵捷销售行动》一书是最伟大的专业销售工具。
你所需要知道的一切都以具有可操作性的，积极乐观的，强有力的方式出现。
《成交：推销员灵捷销售行动》一书是非常优秀的。
书中提出的建议是有效的，具有可读性，书中的有些新思想你在其他关于销售的书籍中是无法找到的。
本书对任何销售人员来说都值得一读。
《成交：推销员灵捷销售行动》一书提供了许多心理学方面的洞察力，简明精炼的建议以及具有可操作性的实例。
《成交：推销员灵捷销售行动》一书将使销售人员更加充满自信，同时也对如何使用最新的，经过实践测试的、有效的推销方法提供了明确的指导。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

萨迪·迪普，是来自匹兹堡大学的一位有影响的演说家、培训师和企业顾问。

书籍目录

导言 一分耕耘，几分收获第一章 为成功做好准备1 推销生涯的11个优点2 塑造专业形象的14个要点3 留下良好的第一印象的9个步骤4 从销售会议中获取价值的19个步骤5 从他人的角度看待自己的7种方法6 使你在挫折中奋进的15则名言7 增强活力的11个行动8 克服拖延习性的10个要诀9 在日常行动中，需要表现出来的20个核心价值观10 成功的职业推销员的10个沟通策略11 避免沟通方面常犯错误的10个要诀12 提高推销技巧的10种方法第二章 自我管理秘诀——掌握时间、信息、人员、场所、压力第三章 了解你的市场第四章 寻找客户第五章 分析客户第六章 建立亲密的关系第七章 确定痛苦第八章 销售成交第九章 售后管理第十章 21世纪的推销第十一章 推销员沃利·威克鲁瑟的一天作者简介你的销售团队需要帮助吗？
你有聪明的行动吗？

编辑推荐

无论你是在介绍一种新产品，还是在推销一种新理念，《成交》都是一本必读的、针对性极强的，具有鼓舞人心作用的销售培训书籍。
《成交：推销员灵捷销售行动》充满了具有洞察力的思想和具有可操作性的建议，可以运用到销售的各个方面——从约见会见面，了解客户的担忧，为客户提供优质服务，一直到保持良好的客户关系。

第一图书网, tushu007.com

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