第一图书网, tushu007.com

<<推销学全书>>

图书基本信息

书名：<<推销学全书>>

13位ISBN编号：9787801750716

10位ISBN编号：7801750713

出版时间：2003-5

出版时间：中国长安出版社

作者：孙奇

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

对于积极奋斗的人而言，天下没有不可能的事。
失败并不可怕，关键在于失败后怎么做。
天生我才必有用，坚持就是胜利。

一位出色的推销员可以把’不可能“变为”可能“，而要成功做到这一点，技巧的方法是不可少的。
聪明的推销员能通过学习他人的经验而提高自我。

本书共分为三部分：销售前的准备，销售中的技巧以及销售后的巩固。
第一部分内容包括销售前应该如何调节好心态，如何准备以给顾客良好的第一印象，以及如何做好推销

书籍目录

第一部销售前的准备
1. 失败者与成功者的区别
创造积极的心态
乐观面对挫折
2. 狂热
热情的力量
提高热情的方法
热情可以赢得一切

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