

<<成功销售的14个黄金法则>>

图书基本信息

书名：<<成功销售的14个黄金法则>>

13位ISBN编号：9787806978733

10位ISBN编号：7806978739

出版时间：2006-12

出版时间：广东海天

作者：谢炎

页数：266

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>

<<成功销售的14个黄金法则>>

内容概要

对销售员来说，胆识过人的最直接体现就是不要怕失败。
激情是世界上最宝贵的感情和最富有感染力的情绪，有助于你克服恐惧，获得财富，享受健康、愉快和美满的生活。

在销售过程中，时时站在客户的立场为其出谋划策，让他感到你是在为他着想。

《成功销售的14个黄金法则》浓缩了众多销售精英的成功之道，汲取了他们多年来秘不授人的宝贵经验，并将之整理为“14个黄金法则”，它可是许多老销售员的经验之谈，也是本书的精华之一。

每一位刚从事销售工作的人通过阅读本书，必将如虎添翼，走上销售成功的快车道。

对于每位想提高推销技能并想在其公司和客户面前崭露头角的人们而言，本书是必读的好书。

<<成功销售的14个黄金法则>>

作者简介

谢炎，专业资历：工商管理硕士（MBA）、国家注册营销策划师、PTT国际职业培训师、中国品牌营销学会理事、中商国际管理研究院高级研究员。

现兼任：深圳众人行管理咨询公司顾问讲师、益策（中国）学习机构加盟讲师，中国管理培训网、总裁培训网合作讲师，香港兆能源集团培训总监。

曾任：中国最著名企业、世界500强企业及著名管理咨询机构市场总监、培训总监、事业部总经理、营销咨询顾问等职。

培训课程有：《专业销售技能提升》、《销售精英训练营》、《终端卖场促销策略》、《导购员特训》、《专业谈判技巧》等。

<<成功销售的14个黄金法则>>

书籍目录

第一章 勇气与策略 第一节 成功首先是胆识的问题 第二节 面对面推销,你紧张什么?
第三节 如何做到有目标的销售 第四节 如何做到有策略的销售 第五节 持之以恒的改进 第六节
成功需要时刻充满激情 第七节 销售人员的自我心理调整术第二章 失败的考验与基本功 第一节 建
立成功的信念 第二节 如何面对失败 第三节 建立自信的基本法则 第四节 硬着头皮,高歌猛进
第五节 时刻总结并改进自己的弱点 第六节 时刻寻求最佳表现 第七节 全面突破 第八节 处理“拒
绝”的秘诀第三章 电话沟通技巧与案例第四章 成功销售的14个黄金法则及案例第五章 应对客户拒绝
的策略第六章 针对大客户的特殊销售技巧第七章 成交

<<成功销售的14个黄金法则>>

编辑推荐

市场上关于销售方面的书籍很多，但真正能称得上说是适用、实战、实效的好书却是凤毛麟角。无意间收到谢炎先生寄来的新书内容，先睹为快之余为本书的精彩章节和丰实内容而惊叹！

这才是一线销售人员真正需要的好书。

——许翔（百度公司销售总监） 近几年因为职业和工作的关系，我结识了很多营销方面的专家、学者。

其中有的著作颇丰，但缺少实战及培训功底；有的虽具实践及培训经验，但欠缺系统理论。

谢先生是我所见的国内不可多得的集系统理论与实战营销培训于一身的专业人才。

——姜承刚（共好集团董事长、营销协会秘书长） 对销售员来说，胆识过人的最直接体现就是不要怕失败。

激情是世界上最宝贵的感情和最富有感染力的情绪，有助于你克服恐惧，获得财富，享受健康、愉快和美满的生活。

在销售过程中，时时站在客户的立场为其出谋划策，让他感到你是在为他着想。

<<成功销售的14个黄金法则>>

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>