

<<超級業務員的成交魔力>>

图书基本信息

书名：<<超級業務員的成交魔力>>

13位ISBN编号：9789867220783

10位ISBN编号：9867220781

出版时间：2008-11

出版公司：思高文化出版事業有限公司

作者：夏靜國

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>

## <<超級業務員的成交魔力>>

### 內容概要

超級業務員的信條就是：就算客戶拒絕你，也要讓他一輩子記住你！

讓客戶對你留下完好的印象，甚至和它們成為朋友，或許他暫時並不需要你的產品或服務，但是，只要日後他有這方面的計畫或考量，或是他獲悉他們的朋友有需求，第一個就會想到你。除了具備一般業務人員滿腔的工作熱情與良好的人際互動之外，超級業務員還必須擁有一般人身上看不到的魔力——一種不管遇到任何狀況，不達目的絕不輕易放手的獨特魔力！

超級業務員非常了解自己的工作目標，也很清楚自己會面對如何刁鑽的客戶、達成多少的業績，而且會主動積極、盡其所能地完成工作。

即使外在環境發生變化，一般業務人員可能就會以不可抗力的因素作為解釋或藉口去規避責任或乾脆放棄，但是超級業務員不會如此，一定會竭盡全力去找出各種方法以求達成目標。

此外，超級業務員的基本功夫要比一般人更為扎實，包括銷售技巧、產品知識和企業經營理念等等。不要以為這些是小事情，其實這是一個非常重要，而且必須不斷累積的業務籌碼，如果你的基本功夫不夠扎實，遇到危急的時候，就不可能立即反應，持續發揮戰鬥力、突破自己的業務層次。

但願從閱讀本書開始，你已經將業務行銷變成一件自然的、充滿激情的工作，並向成為一為超級業務員而邁出了第一步。

<<超級業務員的成交魔力>>

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>