

<<帕特森销售法则>>

图书基本信息

书名：<<帕特森销售法则>>

13位ISBN编号：9787111167631

10位ISBN编号：7111167635

出版时间：2005-8

出版时间：机械工业出版社

作者：吉特默

页数：182

译者：安继芳

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>

<<帕特森销售法则>>

内容概要

帕特森是谁? 美国销售之父现代销售学的奠基人美国国家收银机公司(NCR)创始人和总裁开创了大型商业组织的运作先河首创个性化销售第一个开办销售训练营组织撰写了世界上第一本销售培训手册第一个建立了销售指标制度帕特森的销售思想在美国传承了百年, 影响深远, 开创了销售业的许多先河。直至今日, 依然影响着人们的销售理念。本书融会了帕特森销售培训手册的精华, 归纳了帕特森的思想精髓, 并加入了一些21世纪的销售元素, 是销售人员不可多得的经典读物。

<<帕特森销售法则>>

作者简介

杰弗里·吉特默，全球顶级销售培训教练，销售类畅销书作家，他举办研讨会，举行年度销售会议，指导关于销售和客户服务方面的网上培训项目，他的专栏《销售动向》出现在世界各地的商业出版物上，每周有350万读者。

<<帕特森销售法则>>

书籍目录

推荐序 赚钱？

拿出你的诚决来！

作者简介墓地偶遇感思为什么帕特类被誉为美国销售之父帕特森是如何确立自己的观点和战略的《心想事成》基于事实的销售法则交易凭据的演化及作用《销售入门》的演化：第一本销售培训手册可能购买者32.5条帕特森销售法则百分俱乐部的传统成功的传统，生活的法则活动挂图的非凡魔力1904年世界博览会上的传奇故事奇妙的5和.5“可能购买者”蕴藏的巨大魔力法则的遵行宣告成功帕特森的32.5条销售法则参考文献致谢译者后记

<<帕特森销售法则>>

媒体关注与评论

书评一个企业的领导需要智慧，一个销售部门的经理需要知识，一个销售人员需要技巧。任何人都不缺乏智慧、知识和技巧，但是把我们成功实践中的智慧、知识和技巧总结为规则，就能使别人获得有力的渔猎工具。

这本书正是这样的一本工具书。

——袁岳博士 零点研究咨询集团董事长 当我们想要销售的时候，因为我们看到了需求；当我们准备销售的时候，因为我们知道如何启发需求。

销售的魅力不是我们如何把产品送给客户，而是如何让客户产生需求。

本书正是一本演绎在销售过程中启发客户的技巧手册。

这是一个浓缩的营销过程，是个人对个人、个人对客户的营销行为，是我们每个人在生活和工作中都要面对的学习内容。

——刘永炬 北京方圆润智营销顾问有限公司首席营销咨询顾问 购买一本如此经典的销售指导手册并不贵，贵的是你的诚意，贵的是你坚持阅读完，贵的是你将书中那些现实直接拿来就用的东西融化在血液中，落实在行动上，贵的是你自己。

——孙路弘 科特勒营销集团中国区高级营销顾问

<<帕特森销售法则>>

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>