

<<销售员提问技巧>>

图书基本信息

书名：<<销售员提问技巧>>

13位ISBN编号：9787111173212

10位ISBN编号：711117321X

出版时间：2005-10

出版时间：机械工业出版社

作者：史蒂芬·谢夫曼

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>

<<销售员提问技巧>>

内容概要

不会提问的销售员，卖不掉产品，本书以“提问”作为考察销售过程的视角，实际上是以提问为中心线索，将其作为维系贯穿整个销售周期的灵魂所在。

将“提问”的艺术进行模式化、科学化，让销售人员迅速掌握提问技巧。

本书实例丰富，生动逼真，实战性强，易让作为销售人员的读者产生身临其境的感受，也为销售人员推销过程中所碰到难点、热点问题提供了经验和实用方法。

<<销售员提问技巧>>

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>