第一图书网, tushu007.com

<<品故事学销售>>

图书基本信息

书名：<<品故事学销售>>

13位ISBN编号：9787115138309

10位ISBN编号：7115138303

出版时间：2007-1

出版时间：第1版 (2007年1月1日)

作者：唐华山

页数：238

字数：150000

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

本书通过150个经典故事，轻松解构了销售之道，没有繁琐复杂的营销理论，没有生硬刻板的商业教条，相信每一个销售人员都能从这些精彩，有趣，深刻的故事中，快速感悟成交的智慧，领略营销的魅力。
本书适合企业销售人员和对成功营销感兴趣的读者阅读。

作者简介

唐华山，安徽省灵璧县人，大专毕业。
1993年开始发表文学作品，从事过记者、编辑、文案、企业报主编、著名IT集团公司企划部经理等职业，着有《唐僧的马》（当代中国出版社）、《10亿美元10句话》（地震出版社）、《动物对人类的149个神秘启示》（甘肃文化出版社）、《给0勒上

<<品故事学销售>>

书籍目录

第一章 最有力的销售武器是情感　从阿司匹林到大汽车　最伟大的推销员　水到渠成　真诚致歉　笑脸值百万　变障碍为桥梁　情意值千金　体贴入微　在名字上做文章　传递第二章 有信成交天下，无信寸步难行　可信赖的人　准时交货　多了也不要　难忘的购物经历　怎样让猴子吃辣酱　“诚”交天下　担起应负的责任　先有信，再赚钱　说出你的困难　承认缺陷　最讲信用的人　美丽的笑话　不满意就退款　诚实的华纳第三章 价格是杀手锏，更是双刃剑　麦克的疑惑　昂贵的咖啡　奇怪的报价　反其道而行之　拿出你的证据　明亏暗赚　　戏剧化推销　坚信自己的判断　“价”驭你的产品　积少成多　……第四章 摸透对方的底细第五章 把握每一次成交的机会第六章 细节是天使也是魔鬼第七章 谁偷走了的我订单第八章 沟通无极限，谈判有技巧第九章 成交无难事，只需思路新

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