

<<永不言败>>

图书基本信息

<<永不言败>>

内容概要

本书是美国著名销售激励大师有关销售人员基本功的一部名作，它被《美国商业周刊》评为最适合21世纪的公司推广到销售一线的书，21世纪销售理念的开启之作。

在同行强大的竞争压力下，如何提高销售业绩已经变得刻不容缓。

解读顾客购买的心理，掌握接待顾客及销售的法则，顺利完成销售，牢牢抓住顾客的心，了解顾客的心，激起顾客购买的欲望，才能在竞争中脱颖而出。

21世纪服务业将成为第一大行业，面对炙手可热的

<<永不言败>>

书籍目录

译者序

内容简介

第一章 关系渠道至关重要

第二章 销售过程

第三章 策划和筹备

第四章 完善销售合同

第五章 定位

第六章 为客户接受推销创造条件

第七章 与潜在客户取得联系

第八章 销售的白金准则

第九章 交流并取得成效

第十章 了解客户

第十一章 挖掘潜在市场

第十二章 形势分析

第十三章 协作以及提出建议

.....

后记

<<永不言败>>

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>