

<<向富裕阶层销售>>

图书基本信息

书名：<<向富裕阶层销售>>

13位ISBN编号：9787300074009

10位ISBN编号：7300074006

出版时间：2006-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：马特·欧斯里

页数：200

译者：吕育文

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>

<<向富裕阶层销售>>

内容概要

这是一本关于富裕阶层的书，你将沉浸在富有的世界里，了解富裕阶层如何思考与行动。作者历经5年的调查研究，以详实的数据分析，教你如何针对富裕阶层达成销售。

帮助你消除面对富裕阶层可能产生的恐惧，并且学习如何与他们为伍，进而有效的影响他们购买决定的关键因素。

本书所呈现的是全新的观念与完整的方法。

同时这更是一本关于“如何成为富裕阶层”的行动指南，你将了解这种销售方式如何也让自己成为富裕阶层，指导它当做你的目标，你也能达到前所未有的成功。

<<向富裕阶层销售>>

作者简介

(美) 欧斯里：作为欧斯里研究院的奠基人，马特·欧斯里先生一直担任该公司的总裁。欧斯里研究院是国际知名的咨询和调查公司，拥有的客户包括美国运通（American Express）、美林证券（Merrill Lynch）、瓦霍维亚银行（Wachovia）、摩根士丹利公司（Morgan Stanley）和先锋投资公司（Pioneer Investments）。马特·欧斯里在如何吸引、服务、留住富裕阶层消费者和富裕阶层客户方面是绝对的权威和颇受欢迎的演说人。

<<向富裕阶层销售>>

书籍目录

编辑手记推荐序 财富有脾气前言致谢第1章 富裕阶层带来的商机第2章 深入了解富裕阶层的思想第3章 创造良好的销售环境第4章 克服社交自卑意识第5章 走进富裕阶层圈第6章 富裕阶层精修学校第7章 变得具有吸引力第8章 粗通因德网，变得更具有吸引力第9章 实现丽兹·卡尔顿式的服务和联邦快递级的效率第10章 吸引富裕阶层回头客的奥秘第11章 最大化向富裕阶层销售的机会第12章 向富裕阶层销售的12条准则附录 2004年度富裕阶层购买决定调查作者简介译者后记

<<向富裕阶层销售>>

编辑推荐

《向富裕阶层成功销售》所呈现的是全新的观念与完整的方法。

同时这更是一本关于「如何成为富裕阶层」的行动指南，富裕阶层大部分从销售这一行起家，向他们销售，唯有比他们更专业，才能打动他们；一旦获得他们认可，不但能销售成功，也能让你跻身富裕阶层。

<<向富裕阶层销售>>

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>