

<<销售的艺术>>

图书基本信息

书名：<<销售的艺术>>

13位ISBN编号：9787303083640

10位ISBN编号：7303083642

出版时间：2007-1

出版时间：北京师大

作者：尚丰

页数：159

字数：125000

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>

<<销售的艺术>>

内容概要

你是否大厌倦了喋喋不休的推销辞令？

是否厌倦了接踵而至的拒绝和冷漠？

也许销售本身已经让你筋疲力尽，但业务拓展却迟迟见不到曙光。

销售是一门艺术，对于初学者它似乎是枯燥的，对于熟练者它似乎是麻木的，但是对于真正将销售技术演对为艺术的人来说，销售总是新鲜而富有创造力的。

本书正是一本指导读者跳出乏味枯燥的手册，从一个健康的心态开始，作者将向你展开一幅销售艺术的画卷。

作为从事多年销售和培训工作的资深培训师，作者尚丰在书中没有刻板的语方和空泛的理论，而是结合实际的销售流程和场景，让读者深入理解和领会销售作为一门艺术所需要掌握的技巧手和理念。

<<销售的艺术>>

作者简介

尚丰，具有多年本土和跨国企业的营销实战经验，历任营销总监、重点客户事业部总经理、营销副总之职。

近年来一直致力于实战销售的课程开发与研究，并成功主持了英特尔（中国）公司、韩国三星（中国）公司、中国电信、中国工商银行、山东龙大食品集团、河南科迪食品集团、浙江

<<销售的艺术>>

书籍目录

引言 让客户厌恶的五种销售人员画像第一章 心态决定成败第二章 客户买的仅仅是商品吗第三章 迈好销售的第一步第四章 抓住销售问答的金钥匙第五章 挖出真正的客户第六章 准确定位客户需求第七章 遇到“危机”向右走第八章 临门一脚是关键第九章 让客户离不开你

<<销售的艺术>>

媒体关注与评论

书评在本书中，你将了解如何将复杂的销售问题变得简单自然，如何将枯燥的故事讲得生动有趣，最重要的是，你如何游刃有余于销售的广阔舞台上。

将销售上升到艺术，是销售的最高境界，只有这样才能具备最核心的竞争力。

营销专家尚丰先生用细腻的笔触展现了他多年精心研究的成果。

——中国中小企业竞争力工程 副秘书长 孟德明 从平凡到卓越，有时仅仅一步之遥；相信本书对提升您的销售功力大有裨益。

——中国普天·北京普天太力通信科技公司 副总裁 邹乾新 尚丰先生的新作文风简洁、质朴；叙事说理深入浅出、提炼升华高屋建瓴，实乃数年销售实践及营销培训之心得精华。

书中观点与他的演讲一样让激情澎湃、茅塞顿开，值得读！

——电脑商情报 总经理兼主编 罗平

<<销售的艺术>>

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>