

<<贝特格无敌推销术>>

图书基本信息

书名：<<贝特格无敌推销术>>

13位ISBN编号：9787501221592

10位ISBN编号：7501221596

出版时间：2004-01

出版时间：世界知识出版社

作者：(美)贝特格

页数：184

字数：120000

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>

<<贝特格无敌推销术>>

内容概要

是什么促使法兰克·贝特格从最初的失败走向了难以企及的成功，成为美国销售史上评价最高、薪酬最高的推销员之王？

他背后的推销秘诀是什么？

通过戴尔·卡耐基学院的大力推荐和倡导，法兰克·贝特格激动人心的故事早已家喻户晓。

他证明了一个成功公式，任何人都能照着这个公式神奇地从事推销——使你的收入和幸福倍增1000倍！

本书包含了许多指导性的实例和循序渐进的指导原则，教你培养自己的风格和精神，获得成为一流推销员的技巧。

无论你推销什么产品，只要你采纳贝特格提出的建议，你的工作表现和你的收入就会大幅增长！

<<贝特格无敌推销术>>

作者简介

法兰克·贝特格：美国著名保险营销顾问、推销励志方面的著名作家和演讲家。曾经创造过美国保险业多项不能超越的第一名，被认为是美国有史以来最伟大的推销员。美国的成功学大师，如戴尔·卡耐基和罗曼·文森特·皮尔等名人对他推崇备至，认为法兰克·贝特格是现实生活

<<贝特格无敌推销术>>

书籍目录

导言：商业时代的珍贵路标序：使收益和快乐倍增的魔法书影响我一生的成功经典自序第一讲 使我走出失败的想法 第1节 使收益和快乐倍增的想法 第2节 使我重返推销的想法 第3节 战胜最强大的敌人 第4节 自我组织的方法第二讲 销售成功的准则 第5节 推销最重要的秘诀 第6节 掌握要领，准确出击 第7节 15分钟内销售25万 第8节 必须学会的销售原则 第9节 在推销中用提问来提高效率 第10节 学会发现人们购买的主要动机 第11节 销售中最重要的词 第12节 怎样发现隐藏的原因 第13节 被遗忘的艺术——销售中的魔术第三讲 赢得他人信任的六种方式 第14节 建立自信的重要经验 第15节 医生给我上了有价值的一课 第16节 赢得信任的最快速的方式 第17节 决不再做自己都不信的事 第18节 赢得别人信任的正确方式 第19节 怎么让自己看上去很棒第四讲 怎样使人们愿意和你做生意 第20节 向林肯学习如何交友 第21节 我到处都受欢迎的诀窍 第22节 怎样学会记住人们的姓名和模样 第23节 推销员失去生意的最重要原因 第24节 如何消除对大人物的畏惧第五讲 成功推销的步骤 第25节 推销之前的推销 第26节 预约的秘诀 第27节 比秘书和接线员更聪明 第28节 锲而不舍地练习 第29节 怎样让顾客帮你推销 第30节 如何发展新客户和让老客户保持热情 第31节 完成销售的七条原则 第32节 我所学到的成交技巧 第33节 富兰克林成功的秘密 第34节 心与心的交谈附：读者评论

<<贝特格无敌推销术>>

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>