

<<21世纪超级推销学>>

图书基本信息

书名：<<21世纪超级推销学>>

13位ISBN编号：9787501532735

10位ISBN编号：7501532737

出版时间：2002-02

出版时间：知识出版社

作者：陈安之

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>

<<21世纪超级推销学>>

内容概要

《21世纪超级推销学》由知识出版社出版。

几前年，我就想写一本有关推销学的书，因为我时常听到、看到、感觉到有太多的推销员在他们的行业里庸庸碌碌，不论他们是如何努力地工作，每年都有大量的年轻人进入推销这个对他们既陌生又充满竞争的行业。

尽管他们很勤劳，每天不断地拜访客户，努力地向顾客介绍他们的产品，遗憾的是绝大多数的推销员都做得不够好。

他们太需要帮助了。

而就这是我写这本书的最初动机。

<<21世纪超级推销学>>

书籍目录

第一章 推销？
有意思！

第二章 推销员自我策略规划

第三章 成功推销的十大步骤

第四章 分析和掌握你的客户

第五章 推销是用问的

第六章 如何有效地介绍产品

第七章 正确处理拒绝和反对意见

第八章 成交：推销的压轴好戏

第九章 电话：我的重要推销工具

第十章 人脉即是钱脉

第十一章 李奇的44项推销误区

<<21世纪超级推销学>>

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>