

<<推销员手册>>

图书基本信息

书名：<<推销员手册>>

13位ISBN编号：9787506421782

10位ISBN编号：750642178X

出版时间：2001-01

出版时间：中国纺织出版社

作者：盛金梅

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>

<<推销员手册>>

内容概要

市场经济中推销人员的作用越来越大。

本书讲述了推销员的专业素质与能力，推销员的语言魅力，推销员怎样发掘客源，怎样接近客户，怎样说服客户，怎样巩固成果，推销员的推销技巧，推销的误区等推销员常常遇到的问题。

本节是推销员提升自我素质，了解推销艺术，提高业绩的必读书目。

<<推销员手册>>

书籍目录

第一章推销员的专业素质与能力

第一节推销员的七项成功法则

1. 成功的勇气来源于自信
2. 成功的动力来源于热情
3. 成功的关键在于学识
4. 视顾客为上帝
5. 推销

<<推销员手册>>

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>