

<<成功应对客户的禁忌>>

图书基本信息

书名：<<成功应对客户的禁忌>>

13位ISBN编号：9787506425155

10位ISBN编号：7506425157

出版时间：2003-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企华

页数：391

字数：250000

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>

## <<成功应对客户的禁忌>>

### 内容概要

你是否曾经遇到顾客“莫名其妙”的拒绝或不满，而你却不知是何缘故？  
你是否曾经因为自己不得体的举止或一句不恰当的话语而丢掉一笔渴望已久的生意？  
企业与客户打交道时，绝不是任意而为，当你有意无意地触犯了某些禁忌的时候，你实际上是自己给自己设置了一道障碍。  
为此，你应当熟读本书，它从实践的角度全面论述了包括语言、行为态度等各个方面的禁忌，是企业赢得顾客的基础。

## <<成功应对客户的禁忌>>

### 书籍目录

- 第一章 应对客户的语言禁忌
- 第二章 应对客户的行为禁忌
- 第三章 应对客户的心态禁忌
- 第四章 应对客户者的素质禁忌
- 第五章 准备工作中的禁忌
- 第六章 与客户谈判的禁忌
- 第七章 促使客户成交的禁忌
- 第八章 交易完成后的禁忌
- 《成功应对客户的禁忌》编委会
- 《中国特色营销思想库》书目介绍

<<成功应对客户的禁忌>>

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>