

<<推销员必知的100个故事>>

图书基本信息

书名：<<推销员必知的100个故事>>

13位ISBN编号：9787506431279

10位ISBN编号：7506431270

出版时间：2005-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：吕叔春

页数：334

字数：230000

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>

<<推销员必知的100个故事>>

内容概要

做一个好的推销员什么最重要？

答案可能有许多种：知识、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但这些也许都不是最正确的。

因为成功本身就是一种难以言说的东西，成功最关键的因素在于你自己。

不管你从事多么艰难的工作，只要你全力以赴就能够取得成功。

本书从推销员的自身出发，精选了100个简短动人、可读性强、寓意深刻的故事，可帮助广大推销员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能。

使推销员充满自信，积极迎接挑战，最终获得成功。

<<推销员必知的100个故事>>

书籍目录

第一章 挖掘自身的金矿 1.耐心、耐心再耐心 2.尝试一下那些看起来似乎不可能的东西 3.积极战胜命运的挑战 4.相信自己 = 成功 5.万分之一的可能也是可能 6.不要害怕失败,要挖掘使自己成功的资源 7.移山走填海的意志 8.毅力是突破障碍的有效武器 9.成功最重要的力就是自己 10.坚信自己是块宝石 11.面对拒绝,把坚忍不拔当成习惯 12.不轻言放弃 13.两强相遇勇者胜 14.不要给自己退路 15.面对拒绝要坚持不懈 16.做些不普通的事 17.做一个想当将定的士兵 18.练好自己的口才 19.没有人会带你去钓鱼

第二章 妙笔生花——在客户身上大做文章 20.调动对方的兴趣 21.多多记住客户的名字 22.满足客户的需要是促成交易的序幕 23.攻心为上,说到客户的心里去 24.真诚地替客户着想 25.要不失时机地使用赞美的语言 26.不要歧视任何一名潜在主顾 27.要重视你的小客户 28.要多多收集客户的资料 29.以得体的外表赢得顾客的好感 30.注意每一个细节

第三章 良策为谋,实践出真知 第四章 挑战自我,改变自己 参考文献

<<推销员必知的100个故事>>

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>