

<<销售人员第一本成交故事书>>

图书基本信息

书名：<<销售人员第一本成交故事书>>

13位ISBN编号：9787515701172

10位ISBN编号：751570117X

出版时间：2012-3

出版时间：海潮出版社

作者：李津

页数：310

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>

## <<销售人员第一本成交故事书>>

### 内容概要

读故事，学成交，轻松学到销售高手的成交智慧。  
其实每个人都可以成为世界上最伟大的销售员。

<<销售人员第一本成交故事书>>

书籍目录

- 第一章 销售的起点——起点的态度决定你是否能够到达终点
- 第二章 销售的智慧——谋略全局，成行于胸
- 第三章 销售的技巧——好想法更要有好方法
- 第四章 售后的服务——服务好新老客户就是赢得未来

<<销售人员第一本成交故事书>>

章节摘录

版权页:插图:

<<销售人员第一本成交故事书>>

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>