

<<销售就是要搞定人>>

图书基本信息

书名：<<销售就是要搞定人>>

13位ISBN编号：9787538737905

10位ISBN编号：7538737901

出版时间：2011-11

出版时间：时代文艺出版社

作者：倪建伟

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>

## <<销售就是要搞定人>>

### 内容概要

本书以案例加评论的形式展现了一名销售总经理的销售职业中的无数个精彩片段。融合商战经营、销售技巧、职场成长为一体，全面向广大读者展示了销售职场的决胜技巧和人生中的取胜之道。

内容围绕外企中一名新上任的武汉办事处主任，如何在逆境中和落后的局面下运用销售智慧拼抢得一个又一个订单的故事，解读了本土商业环境下的各种销售规则和销售技巧，以及职场智慧。文中先是讲述案例，后面附上简短评论点题，加上文后的“附录”内容为作者多年商场上的血汗经验，具有极高的借鉴价值。更有在天涯链接时产生的“与网友互动问答集锦”集中体现了一般销售员们面临的各种实际问题及其应对建议与措施，对广大销售职场人员具有实际的指导意义，深受网友们推崇。

<<销售就是要搞定人>>

作者简介

倪建伟，曾就职于日本荏原机械、德国西门子、美国Tuthill等世界著名企业，任办事处经理、销售总监等职。  
现任香港BSM特材阀门公司总经理。

## <<销售就是要搞定人>>

### 书籍目录

- 自序 成功靠自己导演
- 01 谁说搞销售的不是在搞艺术
- 02 在脑门上刻一个“忠”字
- 03 目标是成功的原动力
- 04 销售是从被拒绝开始的
- 05 在金字塔上挖得人才
- 06 订单活着是因为有人在左右
- 07 找对人，做对事，说对话
- 08 和稀泥也是一种艺术
- 09 跑在前面时要手握一把刀
- 10 小虫也能成龙靠的是什么
- 11 方向是最好的细节
- 12 你知道你想去的地方吗
- 13 不要死在目标的路上
- 14 被规则玩，还是玩规则
- 15 如何制造销售之势
- 16 走活“五步推销法”
- 17 销售的名字叫“机会”，而不是“工作”
- 18 不“犯忌”，不“浅薄”，不“误事”
- 19 对不同的人要用不同的“钩”
- 20 销售三术之“察”
- 21 销售三术之“异”
- 22 销售三术之“勇”
- 23 我与客户清一色
- 24 恐惧是个好东西
- 25 没有应该的，只有必须的
- 26 牛皮吹破也能做成生意
- 27 没有客户不是人
- 28 推荐信里藏着杀手锏
- 29 关键时刻狠就是对自己狠
- 30 公是公，私是私
- 31 用眼睛看到我的第一桶金
- 32 不要犯低级错误
- 33 你可以相信谁
- 34 人生必须高开高走
- 35 幸运是怎么来的
- 36 活下去就是成功
- 37 低调是最牛的炫耀
- 38 广告美女的中级错误
- 39 重庆雇佣抢单记
- 40 每个单子后面都有一位关键先生
- 41 给自己一颗敏感的心
- 42 什么样的选择决定什么样的人生
- 附录1 73条销售心法
- 附录2 48例网友实战解析

<<销售就是要搞定人>>

<<销售就是要搞定人>>

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>