

<<成交攻略（套装共5册）>>

图书基本信息

书名：<<成交攻略（套装共5册）>>

13位ISBN编号：9787542635532

10位ISBN编号：7542635530

出版时间：2011-5

出版时间：上海三联书店

作者：李践 编

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>

## <<成交攻略（套装共5册）>>

### 内容概要

李践编著的《成交攻略》完整概括了达至成交的关键环节，每册以80%的名言警句+20%的小故事，紧密围绕“成交”这个销售人员最关心的核心，结构简洁，字字珠玑，成交的秘密尽在其中。

首套中英文对照的《成交攻略》口袋书，近400副原创手绘漫画帮助学习，一套五册闪亮登场。

本书结构简单易懂，浓缩精练，开本小巧精致，便于携带，常备常读，随时充电。

直接给你成交方法，只要愿意用，一用就管用。

全套5本，每本揭示一个成交的秘密，随便一本，随手一翻，都会帮助你成交。

<<成交攻略（套装共5册）>>

作者简介

李践先生,是中国知名企业家,经营企业十九年持续赢利。

秘诀是什么?

一是他的学习能力,二是他的转化能力。

他把经验转化成方法,把规律转化成工具。

他用战士的语言讲述战斗,把高深的道理通俗化,把复杂的问题简单化。

从事销售工作十年以上8位销售精英,总结多年销售一线实战心得倾情推出,给销售人士最有效率的成交方法。

<<成交攻略（套装共5册）>>

书籍目录

- 成交攻略 1 找对客户
- 成交攻略 2 接触客户
- 成交攻略 3 感动客户
- 成交攻略 4 成效客户
- 成交攻略 5 服务客户

章节摘录

插图：A couple of days later, it will be my mother's birthday, so I want to send her a special present. From these words, it was apparent that this man was a typical emotional person, so emotion played an important role in the transaction. Also, the customer was not sensitive to the price and did not know much about fashion. As long as the product could express his gratitude to his mother, the chance of purchase was very high. The customer valued the performance-price ratio of products and wanted the product to be suitable for the elderly. The salesman immediately responded to the customer's story, oh, it is going to be your mother's seventieth birthday, so congratulations !

<<成交攻略（套装共5册）>>

编辑推荐

《成交攻略(套装共5册)》：成交带来利润，成交带来成就。

《成交攻略(套装共5册)》提示成交的五个步骤：每一本都是一个攻略大全，任何一本，随手一翻，总有一条启发你，人生无处不成交。

<<成交攻略（套装共5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>