

<<热情成功的第一要素>>

图书基本信息

书名：<<热情成功的第一要素>>

13位ISBN编号：9787544304047

10位ISBN编号：7544304043

出版时间：2002-9-1

出版时间：海南出版社

作者：张丽玉

页数：286

字数：150000

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>

<<热情成功的第一要素>>

内容概要

第一位创下中国台湾个人销售1000部车的惊人纪录，将张丽玉拱上了HONDA车后的地位！

中国台湾汽车销售业至今无人能出其右，累积至今1500部车的销售无人能破！

要共多少时间才能卖出1500部平均单价高达五六十万的高级轿车？

销售汽车长达18年的张丽玉平均四天可以卖出一部高级轿车，她如何办到的？

如何销售、如何分配时间、如何巩固客源？

更重要的要如何才能热爱同一份工作18年？

1500次的重复琐碎工作与服务，她如何看待并甘之如饴？

如何面对工作上大大小小的事，并与客户维持最良好的互动？

这不只是一个关于成功销售的故事，更重要的是销售的背后人与人之间最真诚的互动，以及信任的快乐的故事。

<<热情成功的第一要素>>

作者简介

张丽玉，出生日期：1957年11月9日；血型：B；身高：153公分，受影响最深的人：南阳前副董事长林进祥夫妇；自认最大的优点：新闻与财经书目；最常看的电视节目：新闻与财经节目；最欣赏的主管：有国际性、有远见、肯为下属付出。

<<热情成功的第一要素>>

书籍目录

推荐序 为成功找方法推荐序 百尺竿头更进一步推荐序 与众不同的勇气与远见推荐序 20年诚心服务只是一种习惯自序 一辈子扶持的朋友前言 南阳车后的成功销售路第一部 困厄中的意志力 第一章 冬夜取水 第二章 苹果的滋味 第三章 无限延伸自己的角色第二部 客户的开拓与管理 第一章 无心插柳展生机 第二章 识人就是交心的起点 第三章 初期客户开拓 第四章 面对杀价的艺术 第五章 客户、客户的客户、客户和客户 第六章 人亲自到就很周到第三部 让客户感动第四部 努力并不打烊第五部 女人也可出头天第六部 创造心情第七部 不靠运气靠福气附录 超级战将的成功准则附录 杰业务的行动守则

<<热情成功的第一要素>>

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>