

<<金牌推销员直销话术(实用方法版)>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员直销话术(实用方法版)>>

13位ISBN编号：9787801106308

10位ISBN编号：780110630X

出版时间：2005-1-1

出版时间：中国民航出版社

作者：杨华

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>

书籍目录

- 第一章 直销话术运用原理 话术要因时而异，因人而异
 - 第二章 主顾开拓话术 以突破对方的心理防线为第一
 - 第三章 直销异议处理话术 异议既是成交障碍，又是成交信号
 - 第四章 直销成交话术 掌控好关键“临门一脚”的杀手锏
 - 第五章 故事行销话术 故事更能说服客户
 - 第六章 情景行销话术 让客户有个遐想的空间
 - 第七章 直销大师话术 他山之石，可以攻玉
- 后记

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>