

<<成功推销的秘密>>

图书基本信息

书名：<<成功推销的秘密>>

13位ISBN编号：9787801626943

10位ISBN编号：780162694X

出版时间：2003-8-1

出版时间：第1版 (2003年1月1日)

作者：陈莞

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>

<<成功推销的秘密>>

内容概要

如果你接洽的潜在顾客是符合条件的，理论上应当每次都能成交、否则就是哪里出了问题。如果你认为你的产品是最好的，你的公司是最好的，你的推销是最好的，你也是最好的，那么，你没有谈成买卖，责任在谁呢？

很多人的答案是：我的产品，或是我的公司，或是我的推销，或是我本人这一头出了问题！这样的思维方式无异于自我挫败，它会引起别人的疑虑，导致推销失败。

诚然，你必须相信自己，否则别人更不可能相信你。同样道理，如果你要让别人相信你的公司和你推销的产品，你首先自己得相信。但务必不要把失败的原因归之于信念。

你认识你自己、你的公司以及你推销的产品的真正质量的能力，将让你产生自信的、积极的态度。这种态度是引导你走向成功的关键。

<<成功推销的秘密>>

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>