

<<成交>>

图书基本信息

书名：<<成交>>

13位ISBN编号：9787801628244

10位ISBN编号：7801628241

出版时间：2004-2

出版时间：经济管理

作者：[美]迪普，[美]萨斯曼 著，杨世伟 译

页数：396

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>>

### 内容概要

《成交：推销员灵捷销售行动》一书是最伟大的专业销售工具。

你所需要知道的一切都以具有可操作性的，积极乐观的，强有力的方式出现。

《成交：推销员灵捷销售行动》一书是非常优秀的。

书中提出的建议是有效的，具有可读性，书中的有些新思想你在其他关于销售的书籍中是无法找到的。

本书对任何销售人员来说都值得一读。

《成交：推销员灵捷销售行动》一书提供了许多心理学方面的洞察力，简明精练的建议以及具有可操作性的实例。

《成交：推销员灵捷销售行动》一书将使销售人员更加充满自信，同时也对如何使用最新的，经过实践测试的、有效的推销方法提供了明确的指导。

<<成交>>

#### 作者简介

萨迪·迪普，是来自匹兹堡大学的一位有影响的演说家、培训师和企业顾问。

<<成交>>

书籍目录

导言 一分耕耘，几分收获第一章 为成功做好准备1 推销生涯的11个优点2 塑造专业形象的14个要点3 留下良好的第一印象的9个步骤4 从销售会议中获取价值的19个步骤5 从他人的角度看待自己的7种方法6 使你在挫折中奋进的15则名言7 增强活力的11个行动8 克服拖延习性的10个要诀9 在日常行动中，需要表现出来的20个核心价值观10 成功的职业推销员的10个沟通策略11 避免沟通方面常犯错误的10个要诀12 提高推销技巧的10种方法第二章 自我管理秘诀——掌握时间、信息、人员、场所、压力第三章 了解你的市场第四章 寻找客户第五章 分析客户第六章 建立亲密的关系第七章 确定痛苦第八章 销售成交第九章 售后管理第十章 21世纪的推销第十一章 推销员沃利·威克鲁瑟的一天作者简介你的销售团队需要帮助吗？  
你有聪明的行动吗？

<<成交>>

编辑推荐

无论你是在介绍一种新产品，还是在推销一种新理念，《成交》都是一本必读的、针对性极强的，具有鼓舞人心作用的销售培训书籍。

《成交：推销员灵捷销售行动》充满了具有洞察力的思想和具有可操作性的建议，可以运用到销售的各个方面——从约见会见面，了解客户的担忧，为客户提供优质服务，一直到保持良好的客户关系。

<<成交>>

#### 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>