

<<无敌推销培训计划>>

图书基本信息

书名：<<无敌推销培训计划>>

13位ISBN编号：9787801628411

10位ISBN编号：7801628411

出版时间：2004-1

出版时间：经济管理出版社

作者：古木

页数：305

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>

<<无敌推销培训计划>>

内容概要

推销没有失败，只有不成功，客户的拒绝既不是推销的障碍，也不是推销员倒下的理由，能够击败推销员的，只有他自己。

就像是一个初恋的情人，当她从你身边跑开时，你难道甘心放弃吗？

要使成功之花盛开不败，需要用智慧和汗水来浇灌。

本书易学易用，提供推销术必备条件，让你超越险阻、超越自我，提高个人的专业素养。

<<无敌推销培训计划>>

作者简介

古木，原名王明贵，曾作教师、编辑，现为自由作家，著作颇丰。

<<无敌推销培训计划>>

书籍目录

前言第一章 白天不知夜间黑不要和陌生人说话猫眼看人难防心中之贼天才的笑话烧饼的价值苹果的味道神父不是万能的一语惊醒梦中人给你一双慧眼梅花香自苦寒来信心撑起的空间第二章 打铁还需自身硬AIDMA法则爱心体系天亮就出发看得见的魅力为仪容加分穿出来的精彩魔镜魔镜告诉我自我暗示宠物小狗和秘书小姐约会的技巧没事别来烦我别等到花儿都谢了适度的兴奋在等待中爆发第三章 给借口一个理由第四章 最难处时面对面第五章 狡兔何需有三窟第六章 嫌货才是买货人第七章 冤家宜解不宜结第八章 山登绝顶我为峰第九章 功夫更在推销外

<<无敌推销培训计划>>

媒体关注与评论

人生的道路，没有哪一条是一帆风顺的。
在推销过程中司空见惯的拒绝，正好是检验一个推销员意志和品质的试金石。
想要成功之花永远盛开不凋落，需要用智慧和汗水辛勤浇灌。
拥有本书，横亘在你面前的高山险滩，就会在其熠熠之光下消融，超越险阻、超越自我，你将享有登临绝顶而小天下的无限风光。

<<无敌推销培训计划>>

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>