

<<成功销售的六项磨练>>

图书基本信息

书名：<<成功销售的六项磨练>>

13位ISBN编号：9787801697608

10位ISBN编号：780169760X

出版时间：2005-5-1

出版时间：第1版 (2005年5月1日)

作者：高胜瑜

页数：257

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>

<<成功销售的六项磨炼>>

内容概要

《成功销售的六项磨炼》浓缩了众多销售精英的成功之道，汲取了他们多年来秘不授人的宝贵经验，并将之整理为“六项磨炼”。

每一位是刚从事销售工作的人通过阅读《成功销售的六项磨炼》，必将如虎添翼，走上销售成功的快车道。

你购买这《成功销售的六项磨炼》的很大一个原因可能会与我们在书中提供给您的自检有关，因为这是许多老销售员曾经遇到过的问题，可以说是经验之谈，这也是《成功销售的六项磨炼》的精华之一。

但这部分内容没有标准答案，因为对地销售员来说，达到自己的最终目的才是目的，至于实现的方法可以找到很多。

您可以从中选择自己认为最正确的，并将自己的理由写在随后的心得一栏中，然后与同事之间交流。

正所谓：尺有所短，寸有所长。

或许您会有意想不到的收获呢！

<<成功销售的六项磨炼>>

书籍目录

前言 第一项磨炼 练就铁人般的意志做好成功的准备克服销售的怯阵心理把激情注入销售中忧虑是信心的腐蚀剂学会给自己鼓气以勇敢挑战拒绝把销售为爱好忍而是成功的必经路永不言败冷静需要不断锤炼保持宽容的心态专注与成功成正比 第二项磨炼 练就政治家般的心机成功的秘诀在于更智慧眼光要放长远成功离不开冒险细微处辨别客户真与假机会需要主动创造瞄准第二笔生意让客户替你销售练就缜密的分析能力装笨也可夺先机用糊涂谎言法打开僵局 第三项磨炼 练就艺术家般的眼光培养敏锐的成交嗅觉用眼神拉住客户从暗示中发现可能巧识肢体语言的信号“火眼金睛”探线索识别信号促成成交转变销售思路的艺术用情感拴牢客户用独特卖点打动客户主动给个发价格 第四项磨炼 练就外交家般的口才 第五项磨炼 练就邮递员般的勤奋 第六项磨炼 练就魔术师般的技巧

<<成功销售的六项磨练>>

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>