第一图书网, tushu007.com

<<中国金牌推销员的成功秘诀>>

图书基本信息

书名：<<中国金牌推销员的成功秘诀>>

13位ISBN编号：9787801750686

10位ISBN编号：7801750683

出版时间：2004-1

出版时间：中国长安出版社

作者：凌一云

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

内容概要

真诚的推销的第一步。
简单地说，真诚意味着你必须相信自己产品的质量，必须重视客户，必须诚实，或许还必须再加上一点——爱心。

不要喋喋不休，绝不能随意打断客户的话，应当让他心平气和地讲完，即使他的意见不是新的或不符合实际的情况，也要听下去。

一个优秀的推销员，他首先必须是一个优秀的调查员，并随时处于临时状态，像一台高度灵敏的雷达，眼观六路，耳听八方，绝不放过一条有价值的信息，扩大自己的资料库，增加客户资源。

推销不仅使凌一去成为一名百万富翁，而且帮助他实现了爱情梦想，开辟了事业天地，赢得所有人的尊敬。
可以说，推销就是凌一云的荣誉，推销帮他获得人生中的一切。

第一图书网, tushu007.com

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