

<<销售员修炼之道>>

图书基本信息

书名：<<销售员修炼之道>>

13位ISBN编号：9787801932037

10位ISBN编号：780193203X

出版时间：2005-1-1

出版时间：第1版 (2005年1月1日)

作者：肖茉莉

页数：323

字数：120000

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>

<<销售员修炼之道>>

内容概要

本书写法脱俗，另辟蹊径，一改传统销售书籍的文风。

它不涉及任何高深理论，笔者以其多年的销售经历向你娓娓道来销售的秘诀，引导你如何从一名初入销售界的新人成功演化为一名伟大的销售员！

本书结构简单，但针对性强。

共分为四个章节，包括——励志篇——销售员演义；行动篇——如何成为一名伟大的销售员；经营篇——销售员自我经营；人脉篇——经营好你的销售人脉。

在每一章节之后，你还可以写下你的心得体会，这将为你的阅读增添兴趣！

<<销售员修炼之道>>

书籍目录

励志篇——销售员演义 第一节 销售员演义 你准备好了吗 只要决心成功，失败永远不能把你击垮 让自己的情绪达到巅峰状态 行动是第一要素 销售并不仅仅是推销产品 小故事大启示 第二节 销售你自己 和睡我销售三部曲 让销售成为你的朋友 你是第一销售商品 留下好的第一印象 微笑是你的销售使者 这样的王牌销售品质你具备了么？ 第三节 把销售变成艺术 简单的并不一定简单 将销售转化为爱好 爱好是销售工作的第一动力 销售冠军的优势 注意你的销售细节 第四节 视个性 促销售 客户就是你的上帝 像这样心理装着客户 让广告加强你的个性销售 第五节 销售新定义——经营人生 人生的价值在于自己 信念是一种无坚不摧的力量 意志是你的“永动机” 希望是人生的垫脚石 执著会让你得到意外的收获 成功并不像你想像的那么难 有一颗乐观的心 对待人生要心存感激 再试一次，你就有可能达到成功的彼岸 天道酬勤，付出总会有回报 第六节 成功对于销售员的涵义 行动篇——如何做一名伟大的销售员 经营篇——销售员自我经营 人脉篇——善用人脉资源主要参考文献

<<销售员修炼之道>>

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>