

<<绝对成交>>

图书基本信息

书名：<<绝对成交>>

13位ISBN编号：9787806522622

10位ISBN编号：780652262X

出版时间：2003-10-01

出版时间：南方日报出版社

作者：张冰

页数：285

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>

<<绝对成交>>

内容概要

本书作者10年“少场”征战的经验与教训，在本书和盘托出。
全书对一线销售人员常常忽视的工作细节逐一解剖，并从实践角度，开出有效解决问题的药方。

在行业竞争白热化，产品日趋同质化的商战中，细节成为达成目标的键。
这本关注细节、解剖细节的操作手册，对销售业绩会有实实在在的推动。

<<绝对成交>>

书籍目录

第一部分 客源开发

一 应对各类客户有一套

二 让难缠客户不再难缠

三 如何找到有诚意的客户

四 开发客户的5条军规

五 莫做客户的讨厌的销售员

六 如何抓住准客户的心

七 销售是成功第一把钥匙

八 销售要做好四大步骤

.....

第二部分 突破困境

.....

第三部分 促成技巧

.....

第四部分 自我管理

.....

第五部分 增员宝典

.....

第六部分 带兵秘笈

.....

后记

<<绝对成交>>

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>