

<<游击销售>>

图书基本信息

书名：<<游击销售>>

13位ISBN编号：9787807000679

10位ISBN编号：7807000678

出版时间：2005-9

出版时间：北京琼版图书经销部(海南出版社)

作者：J.C.莱文森

译者：徐根昌

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>

<<游击销售>>

内容概要

如何创造出非凡的销售业绩,利用非常规策略实现常规目标 以最少的投资谋求最大的回报。

销售顾问比尔·加拉格尔博士、奥维尔·雷·威尔逊与游击营销,畅销书作者杰伊·康拉德·莱文森联袂推出这本经典销售指南。

本书通过利用心理学领域内最新的突破,为每一位身处今日竞争激烈的环境中的销售人员量身定做适合每一位有潜力的顾客个性的策略。

任何销售人员从本书都可以找到合适销售每一阶段的实用的点子,用来增加公司的销售额和个人收入。
无论你销售的是产品还是服务,要在这种新销售环境中生存下来,就必须具备本书提供的销售新技能和非传统销售策略。

“这是一本行文明快、简单易行的销售书,书中许多实用的点子和技巧,任何人都可以用来增加公司销售额和个人收入。

每一位身处今日竞争激烈的市场中的销售人员都应该从头至尾通读本书。
它将使你独占鳌头。

——布赖恩·特雷西,布赖恩·特雷西学习系统总裁

“《游击销售》是我读过的最好的一本的销售书,它涵盖了所有最新的销售原则。
它不仅仅只让你知道这些原则而已,而且还指导你怎么去运用。

——卡韦特·罗伯特,国家演讲协会荣誉会长

“《游击销售》有许多很好的主意,能帮助每一位销售人员在销售各个阶段胜出。
可以说,凡配备本书的销售人员都能产生全赢——惟独竞争除外。

——托尼·阿勒桑德拉,《非操纵性销售》的作者

“游击”的核心理念在于:

在激烈的市场营销中,打破常规,运用新、奇、特的点子,不靠大肆宣传和花费,充分利用有限的资源,以最少的投资谋求最大的回报。

<<游击销售>>

作者简介

杰伊·康拉德·莱文森，游击营销国际总裁，曾在世界各地的著名公司、培训机构和一流院校举办过无数次游击营销讲座。

曾著有“游击”系列等多部畅销书。

比尔·加拉格尔，哲学博士，销售培训专家和管理顾问。

奥维尔·雷·威尔逊，演讲大师和销售研究班负责人。

<<游击销售>>

书籍目录

前言 第一章 一个突破性的销售系统 第二章 游击试探 第三章 思维图谱 第四章 游击思维 第五章 需求阶段 第六章 预算阶段 第七章 承诺阶段 第八章 介绍阶段 第九章 交易阶段 第十章 答谢阶段 第十一章 游击跟踪 第十二章 游击销售军火库

<<游击销售>>

媒体关注与评论

书评如何创造出非凡的销售业绩,利用非常规策略实现常规目标 以最少的投资谋求最大的回报。

销售顾问比尔·加拉格尔博士、奥维尔·雷·威尔逊与游击营销,畅销书作者杰伊·康拉德·莱文森联袂推出这本经典销售指南。

“这是一本行文明快、简单易行的销售书,书中许多实用的点子和技巧,任何人都可以用来增加公司销售额和个人收入。

每一位身处今日竞争激烈的市场中的销售人员都应该从头至尾通读本书。

它将使你独占鳌头。

”——布赖恩·特雷西,布赖恩·特雷西学习系统总裁 “《游击销售》是我读过的最好的一本的销售书,它涵盖了所有最新的销售原则。

它不仅仅只让你知道这些原则而已,而且还指导你怎么去运用。

”——卡韦特·罗伯特,国家演讲协会荣誉会长 “《游击销售》有许多很好的主意,能帮助每一位销售人员在销售各个阶段胜出。

可以说,凡配备本书的销售人员都能产生全赢——惟独竞争除外。

”——托尼·阿勒桑德拉,《非操纵性销售》的作者 “游击”的核心理念在于:在激烈的市场营销中,打破常规,运用新、奇、特的点子,不靠大肆宣传和花费,充分利用有限的资源,以最少的投资谋求最大的回报。

<<游击销售>>

编辑推荐

如何创造出非凡的销售业绩,利用非常规策略实现常规目标 以最少的投资谋求最大的回报。

销售顾问比尔·加拉格尔博士、奥维尔·雷·威尔逊与游击营销,畅销书作者杰伊·康拉德·莱文森联袂推出这本经典销售指南。

本书通过利用心理学领域内最新的突破,为每一位身处今日竞争激烈的环境中的销售人员量身定做适合每一位有潜力的顾客个性的策略。

任何销售人员从本书都可以找到合适销售每一阶段的实用的点子,用来增加公司的销售额和个人收入。

无论你销售的是产品还是服务,要在这种新销售环境中生存下来,就必须具备本书提供的销售新技能和非传统销售策略。

“这是一本行文明快、简单易行的销售书,书中许多实用的点子和技巧,任何人都可以用来增加公司销售额和个人收入。

每一位身处今日竞争激烈的市场中的销售人员都应该从头至尾通读本书。

它将使你独占鳌头。

”——布赖恩·特雷西,布赖恩·特雷西学习系统总裁 “《游击销售》是我读过的最好的一本的销售书,它涵盖了所有最新的销售原则。

它不仅仅只让你知道这些原则而已,而且还指导你怎么去运用。

”——卡韦特·罗伯特,国家演讲协会荣誉会长 “《游击销售》有许多很好的主意,能帮助每一位销售人员在销售各个阶段胜出。

可以说,凡配备本书的销售人员都能产生全赢——惟独竞争除外。

”——托尼·阿勒桑德拉,《非操纵性销售》的作者 “游击”的核心理念在于:在激烈的市场营销中,打破常规,运用新、奇、特的点子,不靠大肆宣传和花费,充分利用有限的资源,以最少的投资谋求最大的回报。

<<游击销售>>

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>