

<<选将>>

图书基本信息

书名：<<选将>>

13位ISBN编号：9787883250937

10位ISBN编号：7883250930

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>

## <<选将>>

### 内容概要

为什么在培训上花费了大量财力、物力，公司业绩还是难有起色？

为什么不少“小白兔”员工兢兢业业，却始终不出业绩？

怎样才能找到真正的营销天才？

《选将》告诉你：改造一个人，不如选对一个人！

用C8工具锁定营销天才！

龙平精彩语录：

- 1、销售人员靠的是天赋和性格，而性格是不能培养的！
- 2、全世界成功销售人员的共同点只有四条：喜欢、自信、悟性、德行！
- 3、成功就是做自己最喜欢的事情，并且做到极致！
- 4、与其花费精力去改造一个员工，不如把时间花在选对人这件事上！
- 5、如果在招聘方面不花功夫，那你在管理中将花10倍功夫！
- 6、要想招到顶尖销售人才，必须打破常规思维，抛弃传统的学历、外表、经验等条条框框，而更多关注人的内在特质！
- 7、C8招聘工具是销售人员试金石，它能够最大程度减少你的主观误判，提升招聘成功率，让招聘不再碰运气！

经典案例：

SOHO公司年销售额过亿元的销售冠军、九牧王年销售额几十亿元的销售总监都是采用C8工具选出来的；采用C8工具选拔销售人员后，江苏云泰化工集团三年间销售额由2亿多攀升至5亿多；旺旺集团江西分公司7年间销售额由原有5000万上升为4亿！

适宜对象：企业家、总经理、销售总监、销售经理、销售主管。

<<选将>>

#### 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>