

<<无敌谈判 战术篇(3VCD+3CD)>>

图书基本信息

书名：<<无敌谈判 战术篇(3VCD+3CD)>>

13位ISBN编号：9787885876005

10位ISBN编号：7885876004

出版时间：云南民族文化音像出版社

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>

<<无敌谈判 战术篇(3VCD+3CD)>>

内容概要

《无敌谈判(战术篇)》将教给你：

如何创造优势谈判/如何制造僵局，并利用僵局迫使对方走上谈判桌，如何给对方制造压力，并化解对方给你制造的压力，如何收尾，并取得胜利，同时对方还想和你继续做生意。

如果你是买方，如何低价买进高价卖出如果你是卖方，如何让你在谈判中高价卖出，更教会你如何在谈判结束后，让对手感觉到是他赢了这场谈判，而不是他吃亏。

讲师：杜云生，亚洲创富教育第一任导师，最实战的销售，销售一线练就的成交、谈判、演讲大师。他拥有13500位一对一客户实战经验，培训出1000多位月入10万以上的销售冠军，他的课程被誉为销售训练中最有效、最实用、最超值的世界级成交训练。

他有2000多个倍增企业销售的成功案例，中国最成功的企业都是他的客户，如：民生银行、红星美凯龙、哈药集团、珍奥集团、中芯国际、广发证券、光大证券、上海浦东发展银行等等。

<<无敌谈判 战术篇(3VCD+3CD)>>

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>