

<<成为销售高手的神奇法则>>

图书基本信息

书名：<<成为销售高手的神奇法则>>

13位ISBN编号：9787887027870

10位ISBN编号：788702787X

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>

## <<成为销售高手的神奇法则>>

### 内容概要

充满了不屈不挠、愈挫愈勇的精神及实例，看后自然能引导读者于面临危机时，能从不同的角度、以积极的心态去看待并处理突发事件，进而增加由负面转为正面的几率。在工作中容易成功的人，大多能够找出机会点转败为胜，而非一味沉浸在负面的情绪中无法自拔。多数人会替失败找借口，进而原谅自己；但是成功的人却会花费更多的时间及精力，百折不挠，直到寻找到行之有效的方法，一举打破目前的坚冰，从而获得成功。这正是读者通过此书可以向作者学习的地方。

## <<成为销售高手的神奇法则>>

### 书籍目录

1. 如何发现顾客的需求
2. “糊涂”类顾客与“明白”类顾客如何说服
3. 利用提问题的方式引导顾客自己说服自己
4. 赞美对销售有很大帮助
5. 顺着顾客内心的需求引导对方最终成交
6. 如何引起顾客的注意力和兴趣
7. 说服沟通时如何充分发挥自己的影响力
8. 给顾客留下良好的第一印象
9. 说服自己对产品充满信心从而感染顾客
10. 永远要让顾客在没有任何防备心理的状态下销售产品

.....

<<成为销售高手的神奇法则>>

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>