

<<搞定難纏客戶-20種再創銷售高峰>>

图书基本信息

书名：<<搞定難纏客戶-20種再創銷售高峰>>

13位ISBN编号：9789574932061

10位ISBN编号：9574932060

出版时间：2000年04月15日

出版时间：麥格羅希爾

作者：喬許高登

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>

<<搞定難纏客戶-20種再創銷售高峰>>

内容概要

<<搞定難纏客戶-20種再創銷售高峰>>

書籍目錄

目錄 前言：為什麼又一本談銷售的書？

1.價格壓榨機型的客戶 2.給你吃閉門羹的客戶 3.對你不誠實的客戶 4.沒有購買決策權的客戶 5.喜歡你的提案卻不買產品的客戶 6.事事抱怨的客戶 7.跟你說「這項支出不在預算內」的客戶 8.優柔寡斷的客戶 9.有可能會取消交易的客戶 10.向競爭對手購買產品的客戶 11.因為交情而向別人購買產品的客戶 12.因公司內部權力結構問題而向別人購買的客戶 13.冷漠的客戶 14.蠻橫的客戶 15.不露聲色的客戶 16.無所不知的客戶 17.自大狂客戶 18.對你犯的錯誤大發怒氣的客戶 19.沒有

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>