

<<销售靠人脉>>

图书基本信息

书名：<<销售靠人脉>>

13位ISBN编号：9787111186113

10位ISBN编号：7111186117

出版时间：2006-4

出版时间：机械工业出版社

作者：蒂姆·坦普尔顿

页数：180

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>

<<销售靠人脉>>

内容概要

没有人喜欢打陌生的销售电话。

苏茜的销售工作缺乏目标、热情和方法。

但是她很幸运，在常去的咖啡馆被引见给许多成功的人，他们中有房地产经纪人、汽车销售代表、500强企业的总裁、理财师……她渐渐从他们那里学会了一套系统的销售方法，即从现有的客户和朋友那里持续不断地发掘新的关系，获得稳定的客户量，从而获得好的销售。

你的客户认识你所需要的所有潜在客户。

用好本书的方法，他们自然就会将认识的人推荐给你，而你就会成功。

<<销售靠人脉>>

作者简介

蒂姆·坦普尔顿 (Tim Templeton), 销售系统、销售演示和销售效率方面国际公认的演讲人、培训师和专家。

他的培训和指导计划大幅度提高了多个行业专业人士的推荐量、客户数量和利润, 其中包括财务规划、保险、银行业和房地产。

<<销售靠人脉>>

书籍目录

推荐序1 替代冷电话的方法2 成功推荐的综合技巧3 你的客户认识谁4 简化分类5 培养坚定的拥护者6 让系统为你工作7 标榜新态度8 终生推荐附录A 海广德的商业原则译者后记

<<销售靠人脉>>

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>