

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

图书基本信息

书名：<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

13位ISBN编号：9787500569435

10位ISBN编号：7500569432

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：吉格里奥

译者：何涌

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>

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

内容概要

墨菲定律说：“凡事只要有可能出错，那就一定会出错。

”在销售上，这点更是百分之百的正确，而且绝对会让你付出代价。

面对精明的消费者，销售人员只要稍不留意就可能丢了生意。

顶尖的销售人员应该知道如何克服这些困难，并让销售会议回到真正的重点上 - 也就是客户的问题，以及如何解决这些问题。

本书犹如一张供你按图索骥的地图，经过一个个轻松有趣，深入人心的销售实例与解决问题之道，让你在看似成交希望渺茫时，还能将销售会议拉回正轨。

通过本书，你无须再害怕遇见形形色色的问题客户，也惟有翻看本书，才能让你处于销售劣势时不致节节败退，而是有效地反败为胜，成功地达成销售目的，冲向业绩的高峰。

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

作者简介

作者：（美国）吉格里奥（Giglio Stephen A.） 译者：何涌史蒂芬·吉格里奥是吉格里奥公司的创办人兼总裁，专门提供销售与经营管理顾问服务，其客户包括美国运用、花旗银行、ESPN等知名企业。

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

书籍目录

第1章 解析销售拜访第2章 击败墨菲的最好办法第3章 提防墨菲第4章 好好想一想第5章 嗨！
你好吗？

第6章 设定议程第7章 客户身上的墨菲定律第8章 好戏上场第9章 击退墨菲，捍卫领土第10章 摆平墨
菲，达成交易第11章 达成交易绝不代表销售结束

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

媒体关注与评论

书评本书旨在打破墨菲定律这个看似颠扑不破的至理名言。

在本书中，你可以见到顶尖的销售人员如何克服墨菲定律中的种种灾难预言，将原来看似渺茫无望的销售过程，转变成否极泰来的成交契机。

本书针对不同情境的特定技巧，集结成以下各项实用的绝妙策略，在重要关头，这些技巧一定能够成为你临门一脚的利器。

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

编辑推荐

本书旨在打破墨菲定律这个看似颠扑不破的至理名言。

在本书中，你可以见到顶尖的销售人员如何克服墨菲定律中的种种灾难预言，将原来看似渺茫无望的销售过程，转变成否极泰来的成交契机。

本书针对不同情境的特定技巧，集结成以下各项实用的绝妙策略，在重要关头，这些技巧一定能够成为你临门一脚的利器。

<<打倒墨菲定律挽救我的销售>>

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>