

<<业务员手册>>

图书基本信息

书名：<<业务员手册>>

13位ISBN编号：9787504447135

10位ISBN编号：7504447137

出版时间：2002-9-1

出版时间：中国商业出版社

作者：蒋力

页数：360

字数：254

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>

<<业务员手册>>

内容概要

本书介绍了118个业务实战技术问题，基本涵盖一般业务员实战技巧，问题全部来自第一手的业务员多年实战经验的总结和提炼，对一般业务员掌握实战技巧，提高实战能力具有立竿见影的效果。

<<业务员手册>>

书籍目录

上篇第一章 直达目标第二章 沟通的方法第三章 化阻力为动力第四章 如何跟有权的人打交道第五章 如何跟有资金的人打交道第六章 如何跟名人打交道第七章 言谈与交往方式第八章 基本的能力第九章 出门必备“功夫”第十章 全面出击中篇第十一章 获取订单第十二章 电话与销售策略第十三章 如何挑选访问对象第十四章 业务谈判的技巧第十五章 促成技巧与案例下篇第十六章 个性与形象第十七章 迈向成功第十八章 花工夫赢得成功第十九章 自信的秘诀第二十章 行为与思考第二十一章 迅速升迁之路跋——培养自己的生命力

<<业务员手册>>

编辑推荐

闯关门卫关、闯过秘书关、让对方把你留下，使对方听你说话。
面对面的访问技巧，简单直接的嘴上攻略，不露声以的赞美术，勾引对方兴趣，找到对方的兴奋点。
宴会周旋术、歌厅周旋术、死缠烂打，不到黄河不死心。

<<业务员手册>>

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>