

<<顶尖销售的168个智慧故事>>

图书基本信息

书名：<<顶尖销售的168个智慧故事>>

13位ISBN编号：9787504450159

10位ISBN编号：7504450154

出版时间：2005-5-1

出版时间：郎爱民 中国商业出版社 (2005)

作者：郎爱民

页数：274

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>

<<顶尖销售的168个智慧故事>>

内容概要

《顶尖销售的168个智慧故事》讲的是激发雄心的人生财富故事，让你唤醒自己心中的巨人，领悟销售中的大智慧，探究销售成功的关键因素。

你是不是想拥有自己的别墅、汽车；你是不是想让子女享受到高等教育，让家人过得更幸福；你是不是想与心爱的人一起环游世界，享受非凡的自由；你是不是想行善助人、自我成长，获得社会的尊重与肯定。

想不想？

如果不想，没有人能帮助你，成功也不会由天上掉下来。

成功与否全在你自己，你想，你要，你就一定能办得到，你的梦想也会一定实现。

做一名成功的销售员是帮助你实现梦想的最好的途径。

世界上最伟大的科学家阿尔伯特-爱因斯坦说：“如果我能再活一次，我宁可当一名销售员而不是理科学学生。

”而你现在就拥有这样的机会。

<<顶尖销售的168个智慧故事>>

书籍目录

1.修建自己的管道2.重要的是建立销售网络3.树立明确的销售目标4.爱你的顾客5.换一个角度看问题6.必须懂得合作7.双赢使你成就卓越8.学习永无止境9.常怀感恩之心10.不要以偏概全11.辛勤才能有业绩12.看清问题的实质13.不要轻视任何人14.正视自己15.要有一颗宽容的心16.分解目标17.善于赞美18.说话的艺术19.具备团队精神20.要有危机意识21.不要只为完成任务去工作22.用温暖去推销23.竞争不是互相攻击24.确立目标就要立即行动25.避免得不偿失的胜利26.打破思维定式27.要善于倾听28.让威胁转化成动力29.重视每一件小事30.保持谦虚和低调31.共享才能安享32.不要以貌取人33.不要盲目模仿34.先努力改变自己35.目标工切合实际36.不要被事物的外表迷惑37.推销语言要精练38.只要使一部分人满意就够了39.要懂得灵活处事40.及时调整目标41.诚信是处世之本42.培养良好的销售习惯43.努力应该趁早44.用热情唤醒客户45.谦虚才能不断进步.....

<<顶尖销售的168个智慧故事>>

媒体关注与评论

书评激发雄心的人生财富故事，让你唤醒自己心中的巨人，领悟销售中的大智慧，探究销售成功的关键因素。

你是不是想拥有自己的别墅、汽车；你是不是想让子女享受到高等教育，让家人过得更幸福；你是不是想与心爱的人一起环游世界，享受非凡的自由；你是不是想行善助人、自我成长，获得社会的尊重与肯定。

想不想？

如果不想，没有人能帮助你，成功也不会由天上掉下来。

成功与否全在你自己，你想，你要，你就一定能办得到，你的梦想也会一定实现。

做一名成功的销售员是帮助你实现梦想的最好的途径。

世界上最伟大的科学家阿尔伯特-爱因斯坦说：“如果我能再活一次，我宁可当一名销售员而不是理科学生。

”而你就拥有这样的机会。

<<顶尖销售的168个智慧故事>>

编辑推荐

激发雄心的人生财富故事，让你唤醒自己心中的巨人，领悟销售中的大智慧，探究销售成功的关键因素。

你是不是想拥有自己的别墅、汽车；你是不是想让子女享受到高等教育，让家人过得更幸福；你是不是想与心爱的人一起环游世界，享受非凡的自由；你是不是想行善助人、自我成长，获得社会的尊重与肯定。

想不想？

如果不想，没有人能帮助你，成功也不会由天上掉下来。

成功与否全在你自己，你想，你要，你就一定能办得到，你的梦想也会一定实现。

做一名成功的销售员是帮助你实现梦想的最好的途径。

世界上最伟大的科学家阿尔伯特-爱因斯坦说：“如果我能再活一次，我宁可当一名销售员而不是理科学生。

”而你就现在拥有这样的机会。

<<顶尖销售的168个智慧故事>>

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>