

<<推销人员口才训练>>

图书基本信息

书名：<<推销人员口才训练>>

13位ISBN编号：9787506421775

10位ISBN编号：7506421771

出版时间：2002-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：孙鹤翎

页数：466页

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>

<<推销人员口才训练>>

内容概要

本书教会推销人如何掌握锻炼口才的基本功，如何利用口才接近客户、与客户进行面谈、处理客户异议、促成交易等实用技巧与策略。

<<推销人员口才训练>>

书籍目录

第1部分 推销员口才基本训练

第一章 口才是打开成功推销大门的钥匙

第二章 推销员口才基本功

第2部分 推销口才实用技巧与策略

第一章 开拓客户的口才

第二章 接近客户的口才

第三章 与客户面谈的口才

第四章 客户异议处理的口才

第五章 促成交易的口才

<<推销人员口才训练>>

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>