

<<超级销售细节训练>>

图书基本信息

书名：<<超级销售细节训练>>

13位ISBN编号：9787530430286

10位ISBN编号：7530430289

出版时间：2004-8-1

出版时间：北京技术出版社

作者：付晓明

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>

<<超级销售细节训练>>

内容概要

当乔治·吉拉德三十五岁的仍一贫如洗，生活无着时，是什么力量支撑他成为“世界最伟大的销售员”？

当康德拉·希尔顿穷困潦倒，睡在公园的长板凳上时，又是什么力量促使他建立了庞大的希尔顿帝国？

身无分文、露宿长凳的人到处可见，可乔·吉拉德和康德拉·希尔顿却独一无二，他们如何得到命运的垂青？

翻阅本书，你或许就能从中找到答案。

从脚下这一步开始吧！

从书中的每一个细节、每一项技巧、每一种理念开始。

用30天构筑一种希望，形成一种能量，铺就一条通途。

希望一个月的时间不算太短，能够让有志者就此插上腾飞的翅膀。

伟大的销售就是坚持这样一个又一个30天带来的飞跃，只有你在坚持！

坚持！

你的生命过程就会精彩纷呈。

将这本书献给那些正在奋斗中的人们，希望书中所列出的30天成长之旅，能真正伴随你们成长。字里行间叙述的虽是诸般经验与技巧，流淌的却是殷殷期待，盼望着这些浅显的字句能够带去希望的火种，点燃生命之焰。

<<超级销售细节训练>>

书籍目录

- 第一篇 卖产品就是卖自己
- 第一天 从“出售自己”开始
- 第二天 修炼至尊“卖点”
- 第三天 无往不利的好口才
- 第四天 提高自己的印象分
- 第五天 做一个受欢迎的人
- 第六天 把握沟通的技巧
- 第七天 让时间更有效
- 第八天 用脑胜过用腿
- 第九天 不断成长
- 第十天 把自信写在脸上
- 第二篇 卖产品就是卖需求
- 第十一天 需求源自客户
- 第十二天 识别潜在客户
-
- 第三篇 卖产品就是卖结果
-

<<超级销售细节训练>>

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>