

<<让顾客主动来敲门>>

图书基本信息

书名：<<让顾客主动来敲门>>

13位ISBN编号：9787544240291

10位ISBN编号：7544240290

出版时间：2008-1

出版时间：斯宾塞·约翰逊、周晶 南海出版公司 (2008-04出版)

作者：请买家自查

页数：109

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>

<<让顾客主动来敲门>>

内容概要

顾客为什么购买？

顾客如何购买？

这两个看似简单的问题，却考验着上至企业领导，下至一线销售人员的智慧。

国际著名畅销书作家、管理大师斯宾塞·约翰逊从《财富》500强企业的营销总裁、销售总监和销售人员的第一手经验出发，提出“诚信推销”这一革命性的销售理念，并总结出一套行之有效的推销方案，教会销售人员换位思考，从顾客的角度进行自主推销，从而用最小的成本获得最大的销售额，让顾客主动来敲门！

<<让顾客主动来敲门>>

作者简介

作者：(美国)斯宾塞·约翰逊 译者：周晶斯宾塞·约翰逊博士，世界最受欢迎和最受尊敬的作家之一。

作为世界顶尖企业和知名组织广泛使用的工作指南和培训工具，他的作品已经成为一种文化现象，深刻地改变了人们的生活。

约翰逊博士善于应用生动的故事讲述现实的智慧，轻松活泼的寓言风格既让人深受鼓舞，又让人深受震撼。

他的作品《礼物》《谁动了我的奶酪》、《一分钟经理人》、《一分钟推销人》、《一分钟父亲》、《一分钟母亲》、《是或否》等长居《纽约时报》、《出版家周刊》等畅销书排行榜，并被CNN、BBC、《时代》、《商业周刊》、《纽约时报》、《读者文摘》、《华尔街日报》、《财富》、《今日美国》等广泛报道。

他的作品已经被译成41种文字全球发行，并创下销量逾亿册的惊人记录。

<<让顾客主动来敲门>>

书籍目录

第一章 成功者都是杰出的推销人 销售的困境 交易背后是人 推销要让顾客满意第二章 向顾客推销 推销前,预想成功 推销时,让顾客主动作出决定 推销后,做好跟踪服务第三章 向自己推销 自信带来成功 一分钟目标 一分钟称赞 一分钟批评第四章 让顾客主动来敲门 与顾客共好 做世界上最伟大的推销人

<<让顾客主动来敲门>>

章节摘录

插图：

<<让顾客主动来敲门>>

编辑推荐

《让顾客主动来敲门》是《纽约时报》《华尔街日报》《商业周刊》畅销书排行榜第1名只要按照这《让顾客主动来敲门》中的建议去做，你就能成为自己梦想中的伟大推销人！

<<让顾客主动来敲门>>

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>