

<<大销售>>

图书基本信息

书名：<<大销售>>

13位ISBN编号：9787800734687

10位ISBN编号：7800734684

出版时间：2002-08

出版时间：中信出版社

作者：戴维.考珀

页数：221

字数：155000

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>

<<大销售>>

内容概要

当戴维·考珀孤身一人开始自己的保险生涯的时候，他已经接近破产，并且连续三个月没有卖出一份保险；现在，他售出价值1亿美元的单笔保单，考珀在此细致地分析了他独创的营销策略，他以流畅动人的笔触副食读者深入趣味盎然的推销实例，洞察内中奥秘，剖析影响最终成败的举措背后的深意。他全面展示了一个推销商的骄傲和乐趣所在，每一次推销都是一次美妙绝伦的精神交锋和智慧历险，而你掌握了其中的要诀后，就会有最大的把握在交的中胜出，并且彻底地享受这个过程。无论你从事何种行业、生产何种产品，这副卓越的头脑都会带给你启发和感悟。

<<大销售>>

作者简介

戴维·考珀1958年进入保险业，现在是销售额最高的保险推销商之一。他还是保险业界最权威的百万圆桌协会（MDRT）最早的顶级会员（以美国为例，其入会资格是当年的达标佣金高于342000美元），并担任过协会顶级会员年主会场会议演讲人，曾任寿险代理人协会会长以及加拿大寿险协

<<大销售>>

书籍目录

反馈

鸣谢

序

第一部分 1亿美元的案例

第二部分 怎样为成功打基础

第三部分 怎样进行大销售并将生意做到极至

第四部分 怎样成为大销售代理人

第五部分 超越大销售

<<大销售>>

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>