

<<推销员必备全书>>

图书基本信息

书名：<<推销员必备全书>>

13位ISBN编号：9787801126313

10位ISBN编号：7801126319

出版时间：2004-5-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：东方智

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>

<<推销员必备全书>>

内容概要

推销不仅仅是一项事业，更是一种生存的艺术，学会了推销本领，能使你的各项能力倍增，你会更有智慧，在生活的各个方面得心应手。

即使你从事的是其他行业的工作，如果你学会以推销员的眼光看世界、以推销员的策略待人接物、以推销员的心胸干事业，那么你就会觉得面前的道路越走越宽，成功和财富对你来说已经是近在眼前。

本书旨在提升你的综合素质和能力，培养和提供给你在商业社会成功所需的商务知识、经验、技巧和谋略。

这一切是追求商场成功的最可靠的资本，拥有了这些资本，你不赚钱谁赚钱，你不成功谁成功!

即使你从事的是其他行业的工作，如果你学会以推销员的眼光看世界、以推销员的策略待人接物、以推销员的心胸干事业，那么你就会觉得面前的道路越走越宽，成功和财富对你来说已经是近在眼前。

<<推销员必备全书>>

书籍目录

- 第一章 推销员必备职业素养
- 第二章 推销员自我形象设计
- 第三章 推销员口才基本功
- 第四章 如何开发客户资源
- 第五章 如何利用电话推销
- 第六章 如何进行成功的面谈
- 第七章 如何揣摩顾客心理
- 第八章 卓有成效的说服术
- 第九章 推销员必知社交礼仪
- 第十章 机智灵活的谈判策略
- 第十一章 左右逢源的成交高招
- 第十二章 如何搞好售后服务
- 第十三章 推销高手的攻心战术
- 第十四章 热爱工作，享受推销

<<推销员必备全书>>

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>