

<<如何寻找潜在客户>>

图书基本信息

<<如何寻找潜在客户>>

内容概要

本书是世界著名推销培训大师汤姆·霍普金斯的又一力作！

本书围绕寻找潜在客户——这一推销过程中极其重要的首要环节展开详细论述。

从正确理解寻找潜在客户含义到具体的策略方法，从推销员的言谈举止到目标的制定，从坦然面对成败到勇于挑战自我，贯穿始终的一条线索就是把潜在客户的利益，永远置于自己的利益之上。

唯有如此，才能获得越来越多的潜在客户。

<<如何寻找潜在客户>>

作者简介

<<如何寻找潜在客户>>

书籍目录

第一部分 哪些人需要你

第二部分 富有和成名之源

第三部分 进行接触

第四部分 何为朋友中间的连环客户

第五部分 数字游戏

第六部分 十题一章

<<如何寻找潜在客户>>

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>