

<<推销你自己>>

图书基本信息

书名：<<推销你自己>>

13位ISBN编号：9787801517050

10位ISBN编号：7801517059

出版时间：2003-4-1

出版时间：海潮出版社

作者：刘津

页数：442

字数：240000

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>

<<推销你自己>>

内容概要

无论我们现在从事何种职业，无论我们身居何位，其实我们每个人都在从事着一种职业——推销，我们无时不在推销着一种世界上最伟大的产品——你自己！

书中的3位伟大推销员弗兰克·贝德加、乔吉拉德和原一平的经验表明，要想成功地推销自己的产品，首先要学会推销自己。

<<推销你自己>>

书籍目录

第一篇 无所不能的推销法则1.热忱是推销成功的重要因素 2.让客户自发产生购买动机3.弄清顾客购买的真正原因4.推销前先推销自己5.苦练是出人头地的惟一途径 6.交易成功的11条基本原则7.交易成功的7项要诀8.良好的口才让你产生自信9.亲自拜访客户10.妥善运用时间11.反问的效果12.善于倾听他人的魔力 13.不要做一位外行14.直接的证据最有说服力15.展现出你最佳的容貌16.用你的笑容广结人缘17.熟记别人的姓名和容貌18.喋喋不休是推销的大忌19.克服恐惧感的最佳途径20.事先约见的要诀21.不可忽视顾客的下属22.活用手中的介绍函23.失败并不足畏第二篇 推销改变你的一生第三篇 鼓舞人心的推销技巧

<<推销你自己>>

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>