

<<世界推销大师智慧精要>>

图书基本信息

书名：<<世界推销大师智慧精要>>

13位ISBN编号：9787801650030

10位ISBN编号：7801650034

出版时间：2005-2

出版时间：中国海关出版社

作者：王珺之

页数：444

字数：450000

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>

<<世界推销大师智慧精要>>

内容概要

本书汇集了10位世界上最著名的推销大师的代表性著作。

这10位各行各业的推销大师更是成功学大师。

他们的推销已经超越了狭义的推销范畴。

他们推销的不只是商品，还有他们的思想、成功理念。

本书能教给你成为一名优秀推销员的全套本领，例如：怎样开发客户资源、怎样应对拒绝、怎样搞好售后服务，等等。

它可以让你掌握卓有成效的推销技巧，也教给你人生的道理。

本书不但可以使你具备过硬的业务素质，还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富，还能找到自己的价值，获得人生的快乐。

本书并不仅仅是一本给推销员阅读的书，它也是一本适合所有人阅读的书。

<<世界推销大师智慧精要>>

作者简介

王珺之，职业经理人，曾先后在大型国企、民企从事过高层管理工作。近几年涉足管理咨询业，为很多大中型企业和在华外企做过咨询服务，在营销领域有着丰富的实战经验和教学经验，培训过的推销人员达1000余人次。为了总结多年来的管理实践经验，其主编了《战略管理十大误区》、

<<世界推销大师智慧精要>>

书籍目录

撼动人心的推销法 [日]原一平 作者小传 一、笑抵百万金 二、提高自身修养 三、细心勤奋带来业绩 四、不断反省才能进步 五、堡垒是这样攻克的 六、储备丰富的知识推销是98%对人的了解加上2%的商品知识 [美]乔·坎多尔弗 作者小传 一、立即行动 二、比别人更努力、更吃苦 三、如何说服客户 四、了解客户就这样成为销售冠军 [美]汤姆·霍普金斯 作者小传 一、树立明确目标 二、寻找你的客户群 三、打好电话等于做好一半的业务 四、冠军推销员的成交法则 五、冠军推销员成交技巧永不言败的成功之道 [美]克里曼特·斯通 作者小传 一、不断追求进步 二、成功比失败省事 三、激励使你永不停歇 四、思考助你成功一路攀登至顶峰 [美]乔·吉拉德 作者小传 一、自信是推销员不可或缺的气质 二、倾听和微笑是两种伟大的力量 三、售后服务是销售的重中之重 四、注重搜集信息完美的推销解说 [美]罗伯特·舒克 作者小传 一、拥有积极的心态 二、热忱的力量 三、让人喜欢你 四、提问铺就成功路推销就这么简单我是如何在销售外交上获得成功的创造性销售无所不能的推销法则参考文献

<<世界推销大师智慧精要>>

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>