

<<直销员心理与性格训练>>

图书基本信息

书名：<<直销员心理与性格训练>>

13位ISBN编号：9787801934536

10位ISBN编号：7801934539

出版时间：2006-10

出版单位：中华工商

作者：博瑞森营销培训讲师组

页数：173

字数：156000

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>

<<直销员心理与性格训练>>

内容概要

据权威机构预计，21世纪销售工作是最热门的三种工作之一。但是，平凡的直销员终日忙忙碌碌所获无几，而成功的直销员谈笑间敲定了大额的定单。在平凡和成功之间有一道天然的鸿沟，那就是成功的直销员既能及时吸收并适当运用一些最普遍的销售经验，同时他们还注重对自己心理与性格的完善。

<<直销员心理与性格训练>>

作者简介

博瑞森营销培训讲师组是由全国数十名优秀培训讲师与研究者组成的专业培训机构，致力于营销方法、技巧的研究与传播。

《新直销训练营》丛书是各位培训讲师长期营销咨询实践与培训的结晶，必将对各位读者与培训学员提升直销能力有所裨益！

<<直销员心理与性格训练>>

书籍目录

前言第1章 认识自身性格 一、性格分析 二、不同性格的缺陷 三、不同性格的完善第2章 直销员突破心理障碍训练 一、直销员存在的心理障碍 二、直销员突破心理障碍的特训方法 三、直销员突破心理障碍的行为习惯第3章 直销员必备的心态训练 一、正确认识积极的心态 二、直销员积极心态训练 三、直销员需要乐观向上的性格 四、直销员乐观性格训练第4章 直销员遭遇挫折时的心理训练 一、直销员从遭遇挫折开始的 二、直销员遭遇挫折时的心理训练 三、应对挫折的自我调节法第5章 直销员应变时的平常心和包容训练 一、不常心的表现 二、如何获得平常 三、直销员包容性格训练第6章 直销员追求成功时的毅力和行动意识训练 一、做一个有毅力的直销员 二、直销员毅力训练 三、直销员行动意识训练 四、直销工作中存在的惰性心理第7章 直销员提升自我能力时的学习意识训练 一、学习才可以提高自己 二、如何做到在工作中不断地学习 三、直销员不思进取的消极意识第8章 直销员的时间观念与目标观念训练 一、做时间的主人 二、直销员时间观念训练 三、直销员时间管理 四、明确的目标可以指明前行的方向 五、如何实现直销工作中的目标第9章 直销员成为团队管理者必备的心态训练 一、直销员必须处理好人际关系 二、直销员成为团队管理者必备的心态训练

<<直销员心理与性格训练>>

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>