

<<赢得客户信赖的66个细节>>

图书基本信息

书名：<<赢得客户信赖的66个细节>>

13位ISBN编号：9787801935199

10位ISBN编号：7801935195

出版时间：2007-1

出版时间：中华工商联合

作者：邢建忠

页数：195

字数：148000

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>

<<赢得客户信赖的66个细节>>

内容概要

职场女性不仅要具备胜任工作的能力，还要注意与客户交往过程中的每一个细节。

一个细微的地方，可能都会对你职场生涯的发展带来巨大的影响。

只有认真做好每一件事，注意好每一个细节，你才可能赢得客户的尊重和信赖，从而实现自己的人生抱负。

本书通过大量的经典案例，详尽说明了与客户交往过程中的细节对于一个职场女性的重要性。

我们相信，本书对职场女性在与客户交往方面的“细节”见解，能够让你在与客户的交往过程中，轻松赢得客户的信赖！

<<赢得客户信赖的66个细节>>

书籍目录

第一章 职场女性的十个美丽新定义 1.修炼自身让你魅力无限 2.职业仪态美不胜收 3.刚柔并济让女性活力四射 4.恬静的微笑赢得客户赞誉 5.创新观念 脱颖而出 6.高雅气质成就职场殿堂 7.亮出个性更有魅力 8.热忱服务 吸引客户 9.淡雅妆束 “行走” 职场 10.职场智慧 成功标签第二章 十二种职场技巧 1.温婉得体的语言打动客户 2.八种拒绝客户的技巧 3.“直接法” 应对自负客户 4.有时无声胜有声 5.迂回深入地了解客户需求 6.“糊里糊涂” 迷惑客户 7.柔言细语打动性格强硬的客户 8.避免尴尬的交谈策略 9.赞美词也有“暗礁” 10.谈判中的激将法 11.接受挑刺型客户 12.“谎话” 有时胜真言第三章 职场十二种应对策略第四章 人在职场的十二个锦囊妙计第五章 解码肢体语言的十个秘密第六章 告诫职场女性的十大箴言

<<赢得客户信赖的66个细节>>

编辑推荐

细节决定成败，赢得客户的信赖就是满足自己的最大需求。
只有赢得客户信赖的人，才是最成功的人。

你有义务去赢得客户的信赖，你也有权得到客户的信赖。
与客户交往中的每个细节，都是赢得客户信赖所必不可少的关键要素。
因此，我们必须从与客户交往中的每个细节开始抓起，一点一滴的去培养和获取客户的信赖。

<<赢得客户信赖的66个细节>>

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>