

<<一分钟销售>>

图书基本信息

## <<一分钟销售>>

### 内容概要

斯宾塞·约翰逊以专业人士的角度，洞悉商业销售专业中的精髓。

世界上最受认可的销售方法，业务员必备教科书。

一则简单轻松的寓言故事，引出推销行业中的种种问题与误区，并给予读者正确的指引。

一个神奇的推销妙法，运用这种方法，你就可以获得生命中最想得到的东西——无论是一份工作、健康的身体、人际关系、还是爱情、金钱……

## <<一分钟销售>>

### 书籍目录

- 第一章 立即上手的瞬间推销术
- 第二章 突破常理的一分钟销售
- 第三章 以爱心进行推销
- 第四章 刷新推销方式的心理准备
- 第五章 一分钟脱胎换骨的实践攻略与妙方
- 第六章 在第一眼就能决定的八种推销方式

#### 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>