

<<金牌推销员的100个细节>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员的100个细节>>

13位ISBN编号：9787806973424

10位ISBN编号：7806973427

出版时间：2005-1

出版时间：海天出版社

作者：李玮

页数：211

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>

<<金牌推销员的100个细节>>

内容概要

本书撷取推销员日常工作中常见的却又被许多推销人孰视无睹的100个细节，加以条理化和逻辑化。在这个注重差异的时代，一个细节就可能感动顾客，一个细节也可能促成交易，一个细节还可能使危局峰回路转，因此，作为推销员或是推销员管理者的你，有理由更有必要去关注工作和生活中的每一个细节和《金牌推销员的100个细节》这本书。

<<金牌推销员的100个细节>>

书籍目录

第一章 磨快你的斧子：修炼自身素质 1 总经理的恶语 2 不可思议的推销员 3 不可或缺的热情 4 丘吉尔的成功秘诀 5 飞机大王的诚实 6 诚实的价值 7 差距在哪里 8 三个推销员的不同境遇 9 微笑，谁者无法抗拒的魅力 10 请把名片还给我 11 每个人都是潜在客户 12 杰出推销员的字典里绝没有“不”字 13 推销经理的勇气 14 靠脖子以上部分成功 15 人香皂推销员到“香皂大王”的历程 16 坚持就是胜利 17 心境比环境重要 18 大田平三的脚茧 19 让大铁球动起来的力量 20 齐藤竹之助的推销秘诀 21 和客户的任何约会都要提前到达 22 我是最棒的，我是最伟大的 23 马上就做第二章 擦亮你的眼睛：发掘潜在客户 24 只要多留心，到处都是客户 25 出其不意才是制胜之道 26 推销时机比地点重要 27 金克拉的两张纸 28 买一瓶阿斯匹林的人买了一辆大货车 29 不一般的生日礼物 30 吉拉德的名片 31 吉拉德打电话的妙招 32 下一个客户在哪里第三章 抛出你的门砖：打破会面坚冰.....第四章 巧用你的话语：引爆客户需求第五章 献出你的真诚：和客户交朋友第六章 亮出你的绝招：促进最后成交

<<金牌推销员的100个细节>>

编辑推荐

本商品两种印刷封面，随机发货！

<<金牌推销员的100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>