

<<赢销心经>>

图书基本信息

书名：<<赢销心经>>

13位ISBN编号：9787301105405

10位ISBN编号：7301105401

出版时间：2006-5

出版时间：北京大学出版社

作者：高城幸司

页数：188

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>

<<赢销心经>>

内容概要

《赢销心经》真实记录了作者12年来从一开始不情愿地做营销工作，到历经艰难拿到第一份订单，再到成为最佳推销员，最后迷上营销工作的整个心路历程。

结合这些亲身经历，作者细致、详尽地介绍了自己在营销过程中的一些心得体会和成功经验。

书中提到的很多问题，在营销工作中具有普遍性；作者的很多感受，肯定也会引起营销员读者的强烈共鸣。

通过阅读本书，读者可以逐渐领悟营销工作的真谛，并结合自身实践寻找到适合自己的独特的营销方式，从而迅速提升销售业绩！

<<赢销心经>>

书籍目录

第一章 致失去了自豪感的推销员们1.重表审视推销员价值的时代已经到来销售是既苦，又累，还无趣的工作吗2.你是在不情愿也做销售工作吗刚被分配到销售部时很受打击销售热身，自尊无存3.化委屈和耻辱为前进的力量“你卖不出去”成为后来我前进的动力要模仿优秀的推销员4.有用的东西很容易就能卖出去拿到第一份订单的苦难历程初谈告捷来之不易的第一份合约从“硬推”到适应顾客需要5.让我迷上销售这一行的一件事极大地改变了我的销售的一件事对销售工作逐渐产生了一种自豪感6.不要被销售数字赶着走为销售数字时喜时忧的推销员们诀别工作业绩至上的销售“瞬间高速型”推销员的极限7.做一个“农耕型”推销员对自己的销售方式产生了疑问从“狩猎型”销售到“农耕型”销售的转变8.不要把做最佳推销员作为最终目标致拥有不输给任何人的法宝的推销员们过于在乎最佳推销员称号的我我所追求的理想推销员形象悄然发生变化9.通过教育新职员可以促进自己的成长在教育新职员的过程中磨练成长通过教育新职员自己也受到了教育通过教育新职员了解销售的意义第二章 用“形象销售术”来一决胜负1.通过“形象销售术”吸引顾客购买什么是“形象销售术”“形象销售术”是最后的王牌2.引用案例时要注意行业差别引用案例要选择横向比较意识较强的行业引用案例有时也会适得其反3.利用“组队销售”打动对方的心什么是“组队销售”加入自己上司的“组队销售”加入自己同事的“组队销售”……第三章“假说”和“关键人物”是销售的两大重点第四章 工作的最高回报是新的业务

<<赢销心经>>

编辑推荐

本书真实记录了作者12年来从一开始不情愿地做营销工作，到历经艰难拿到第一份订单，再到成为最佳推销员，最后迷上营销工作的整个心路历程。

结合这些亲身经历，作者细致、详尽地介绍了自己在营销过程中的一些心得体会和成功经验。

书中提到的很多问题，在营销工作中具有普遍性；作者的很多感受，肯定也会引起营销员读者的强烈共鸣。

通过阅读本书，读者可以逐渐领悟营销工作的真谛，并结合自身实践寻找到适合自己的独特的营销方式，从而迅速提升销售业绩！

<<赢销心经>>

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>