

<<向最伟大的推销员学习>>

图书基本信息

书名：<<向最伟大的推销员学习>>

13位ISBN编号：9787541533822

10位ISBN编号：7541533823

出版时间：2008-2

出版时间：云南教育

作者：丁旺兴

页数：307

字数：220000

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>

<<向最伟大的推销员学习>>

内容概要

在这个世界上，不是光靠个人努力就能得到你想要的金钱、地位、爱情、友谊等。

你必须学会推销自己，让别人接受你、配合你。

懂得推销自己、善于推销自己是一项必备的生活技能。

有了它，你的生活便会发生天翻地覆的变化，人生也将由平庸走向辉煌。

本书精选的推销故事中，有很大一部分都是“大人物”的亲身经历和经验之谈。

你可以从中汲取营养、借鉴经验，迅速找到通往成功的捷径。

最后提醒你一点：在“推销”的道路上，不要轻言放弃——每征服一个“客户”，都会带来无限的喜悦和骄傲，然后激发你做得更好！

<<向最伟大的推销员学习>>

书籍目录

第1章 成功,从推销自己开始 1 镜中的你,是否是最好的自己 是什么导致了合作失败
大师之言 改写人生的5个字 印象价值11000美元 心思写在脸上 “名牌”西服 柴田和
子的圆扁帽 不忍心拒绝 推销减肥药的胖女人 强装没有好效果 入乡随俗 让
服替你说话 看起来更专业 你要做国王 不该先打退堂鼓 虚掩之门 信心产生
更大的信心 交费单上的名片 一点都不困难 推销《圣经》的故事 瀑布人生 我要为
你修剪草坪 站出来的只有她 转败为胜 偶然“事故” 打招呼 处处留名片 毒誓
赢运气 5次踏进门第2章 智慧是一棵“摇钱树” 1 脑袋灵,钱路通 热狗的故事 打
赌 口香糖销售杰作 丰田公司的汽车销售策略 爱溜冰的“耳套大王” 12美元和8美
元 玩转衬衣纸板 售卖颜色 给马达换新装 卖声音 冒充汽车的摩托车 这创意“
绝”了 赢的起大脑 骑马思维 抛砖引玉第3章 读懂心语——把话说进心窝里第4章
适时来点“表演术”第5章 第101次敲门第6章 当个财富和友情的收获者

<<向最伟大的推销员学习>>

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>