

<<销售天才的七大技巧>>

图书基本信息

书名：<<销售天才的七大技巧>>

13位ISBN编号：9787543318144

10位ISBN编号：7543318148

出版时间：2005-1

出版时间：天津科技翻译出版社

作者：古德曼

页数：223

译者：康晓秋

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>

<<销售天才的七大技巧>>

内容概要

你是否想快快乐乐地挣到许多钱呢?让我们从现在开始。

为将来的伟大销售成果而努力吧!下面是销售天才们的七大秘诀： 1．他们高度尊重自己，并且坚信自己能做得很好。

2．他们能够快速地与潜在客户建立起良好的关系和信任。

3．他们让顾客有自主选择的空间。

4．他们在销售工作中充满激情。

5．他们用有效的身体语言成功地说服顾客。

6．他们从不浪费时间，能够有效地运用几种销售媒体扩大影响。

7．他们将每一次的失败、挫折和成绩不佳转化成自己的经验，从而变废为宝。

反复不断地按照以上经验去做，你一定会乐此不疲，而且你的事业也一定会蒸蒸日上，硕果累累。

<<销售天才的七大技巧>>

书籍目录

前言第一章 爱上你自己第二章 迅速建立起良好的关系与信任第三章 给顾客自主选择的空间第四章 对工作充满激情第五章 销信中身体语言的运用第六章 决不浪费时间第七章 将失败、挫折和低谷转化成优势后记

<<销售天才的七大技巧>>

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>