

<<美国营销协会成功推销指南>>

图书基本信息

书名：<<美国营销协会成功推销指南>>

13位ISBN编号：9787753272960

10位ISBN编号：7753272969

出版时间：2002-12-1

出版时间：上海译文出版社

作者：（美）金博尔（Kimball,B.）

译者：祁阿红

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>

<<美国营销协会成功推销指南>>

内容概要

<<美国营销协会成功推销指南>>

作者简介

<<美国营销协会成功推销指南>>

书籍目录

作者简介

前言 本书主题

第一章 何谓专业推销术？

    专业推销术七大秘诀

第二章 你自己是最重要的产品

    了解自己的六大秘诀

第三章 学会有效交流的基本方法

    交流的六大秘诀

第四章 识别和发展潜在的客户

    准备发展客户的五大秘诀

第五章 上门推销是一项表演

    使你推销得以成功的六大秘诀

第六章 提高你在销售中的实力地位

    实力和谈判的七大秘诀

第七章 异议是你的朋友

    克服异议的五大秘诀

第八章 成交是最后的冲刺

    成交的四大秘诀

结束语

<<美国营销协会成功推销指南>>

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>