

<<咬苹果销售诀窍>>

图书基本信息

## <<咬苹果销售诀窍>>

### 内容概要

让我们来面对这个事实——销售员们，正是职场的英雄、商业世界的冠军。

管理人员长袖善舞，运筹帷幄，不管事实如何，至少他们可以制造如此假象：财务和行政部门维持着整个公司的基本运转，他们做得最多的是让一切井井有条；市场部门则是俯首帖耳，经历着磨难，他们都值得我们尊敬；而销售员们呢，他们就像穿上了“红舞鞋”，业绩只能做得更高更好，显然他们没有终点，而荣誉的桂冠，也非他们莫属。

## <<咬苹果销售诀窍>>

### 作者简介

尼尔·活特森（著者）在销售和营销领域有很强的专业背景，曾是一位享有盛誉的行动销售专家。

斯蒂夫·赫斯特（绘者）曾在商业出版界效力近30年，专门进行销售和营销方面的采访报道。

## <<咬苹果销售诀窍>>

### 书籍目录

译者序前言导读“就这样开始吧”——基本销售小诀窍打开你的公文包——让人们接受它吧出发——在去见客户的路上谈判——销售的安身立命之术客户即上帝——怎样满足他们的需要技术与通信——充分加以利用钱这东西——越清楚越好健康地生活——休息赚钱两不误后记

<<咬苹果销售诀窍>>

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>