

<<乔.吉拉德推销10诫>>

图书基本信息

书名：<<乔.吉拉德推销10诫>>

13位ISBN编号：9787801792563

10位ISBN编号：7801792564

出版时间：2004-2-1

出版时间：中国致公出版社

作者：韩冰

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>

<<乔·吉拉德推销10诫>>

内容概要

价格的高或低，不在价格本身，而是在客户觉得他从产品上获得利益的大小。

相信我们的产品，在你准备向别人推产品之前，你必须百分之百地先把自己说服。否则，你就无法打动别人，不管你伪装得如何巧妙，人们迟早会把你一眼看穿。

要成为一流的业务员和一流的沟通者，必须明白，要说服一个人去做他不愿意做的事是很难的，但是要他去做他愿意的事却是很容易。

全世界最伟大的推销员乔·吉拉德，将帮助您晋升为最有实力的顶尖销售专家，创造您傲人的成功！

<<乔·吉拉德推销10诫>>

书籍目录

- 第一诫 把简单的事情重复做
- 第二诫 到鱼多的地方去打鱼
- 第三诫 把每一个人都当成有价值的客户
- 第四诫 每一分钟都做最有生产力的事情
- 第五诫 卖产品不如卖自己
- 第六诫 帮客户说出心里话
- 第七诫 每天淘汰你自己
- 第八诫 给客户最想要的东西
- 第九诫 先买，然后再卖
- 第十诫 魔鬼藏于细节

<<乔.吉拉德推销10诫>>

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>