

<<推销员定律>>

图书基本信息

书名：<<推销员定律>>

13位ISBN编号：9787801972996

10位ISBN编号：7801972996

出版时间：2005-11

出版时间：企业管理出版社

作者：张宇浩

页数：313

字数：20000

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>

<<推销员定律>>

内容概要

如何在推销工作中掌握真正的技巧，成为真正优秀的推销员，却是困惑广大从业人员很久的问题。有很多人在其职业生涯中，只是一个普普通通的业务员，拿着微薄的薪水，整日奔波在大街小巷，行走于高楼大厦之间，就是不能跻身于那些身价百万、轻松开展各种各样业务的优秀推销员之列。究竟什么原因造成了如此大的差异呢？

显然不是天资，关键在于技巧！

本书收集了在推销领域中广泛应用的81个定律，涵盖了个人成功与推销过程的各个方面。

这些定律和原理是人类千年智慧的结晶，是指引推销员快速成功的黄金法则。

通过这些定律，你可以了解纷繁复杂的商业行为背后的真相，可以了解推销工作的种种技巧，并不断修正自己的行为。

本书的目的就是为那些想在推销行业中有所作为的推销员寻找一条通向成功和卓越的通途。

在这条大道上为你标明了必要的“交通规则”，遵循这些铁一般的定律，就能找到“金钥匙”，成为真正优秀的推销员。

<<推销员定律>>

书籍目录

1 钟表启示2 哈默定律3 不值得定律4 失败与成功悖论5 面包哲学6 赫克金法则7 热忱法则8 贝吉尔信念9 自我确认规则10 1%定律11 小铁锤法则12 穷与富的选择13 自信与他信逻辑14 过桥启示15 老农的烦恼16 马拉松启示17 老骆驼的忠告18 学习制胜法则19 金斧头定律20 经验原则21 250定律22 耐心法则23 梅菲定律24 幽默法则25 推销自己原则26 关怀原则27 80/20法则28 帕金森定律29 精通产品原则30 产品至上原则31 投射效应32 合适准则33 马斯洛需求理论34 知己知彼35 猎犬计划36 好处原则37 拜访法则38 完美形象法则39 礼仪准则40 中心开花法则.....

<<推销员定律>>

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>