

<<用嘴抢订单>>

图书基本信息

书名：<<用嘴抢订单>>

13位ISBN编号：9787802551275

10位ISBN编号：7802551277

出版时间：2009-2

作者：王凯

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>

<<用嘴抢订单>>

内容概要

《用嘴抢订单》正是想你之所想，急你之所急，教你如何做好销售陈述，把握主动权；如何挖掘客户资源，发掘客户需求；告诉你如何赢得客户的信任，“抢”在其他人之前拿到订单。不论你是一个销售新人，还是一个营销高手，在阅读完《用嘴抢订单》后你的业绩都会节节攀升！

我们经常听到销售人员感叹：销售难做，订单难拿啊！

很多销售人员一提到订单就头疼，订单的数量成了许多销售人员无法忍受的“紧箍咒”。

但只要做一天销售员，就得戴着这个“金箍”过日子。

对于销售人员来说，销售业绩高于一切。

<<用嘴抢订单>>

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>