

<<知彼制胜的推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<知彼制胜的推销技巧>>

13位ISBN编号：9787806774458

10位ISBN编号：7806774459

出版时间：2003-06-01

出版时间：广东经济出版社

作者：张柱

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>

<<知彼制胜的推销技巧>>

书籍目录

引言

第一讲 业务人员必备的素质

第二讲 顾客是如何去做决定的

第三讲 进入客户战略

第四讲 如何让客户需要你

第五讲 如何去影响客户的选择

第六讲 产品竞争的焦点：“特点”与“弱点”

第七讲 克服最后的担心

第八讲 你善于谈判吗

第九讲 销售谈判中如何做出让步

第十讲 如何确保你继续成功

第十一讲 关于一笔大生意的剖析

附录

后记

<<知彼制胜的推销技巧>>

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>