

完全傻瓜指导系列：动力销售

完全傻瓜指导系列：动力销售书籍信息

书名：完全傻瓜指导系列：动力销售

I S B N : 9 7 8 7 5 3 8 2 5 5 2 1 8

作者：帕里尼罗 & n b s p ; 沃尔夫 & n b s p ;

出版社：辽宁教育出版社

出版时间：2 0 0 2 - 1 2

页数：2 5 4

价格：2 4 . 0 0

纸张：胶版纸

装帧：平装

开本：

语言：未知

丛书：完全傻瓜指导系列

T A G : 管理 & n b s p ; 市场 / 营销 & n b s p ; 销售 & n b s p ;

豆瓣评分：

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：完全傻瓜指导系列：动力销售 t x t e p u b k i n d l e 下载 电子书

完全傻瓜指导系列：动力销售

完全傻瓜指导系列：动力销售书籍简介

如果你在读这本书，我猜你是个职业推销员，如果不是，那你一定是想进入推销界，或是有重要的理由想进一步学习这方面的知识。因此，我对你说的句话说是：“祝贺你！”这是一项轰轰烈烈的工作：人员、产品、文化、需求、愿望、人格、自我、目标、梦想、竞争、压力、紧张、报偿，还有金钱。我写本书的目的就是将我在这段时间里所学到的东西传授给你，帮助你取得更大的成功。

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：完全傻瓜指导系列：动力销售 [t x t](#) [e p u b](#) [k i n d l e](#) 下载 电子书

完全傻瓜指导系列：动力销售

完全傻瓜指导系列：动力销售目录

部分 世界上伟大的职业——确实如此

章 开始

简要回顾从事推销业的利，当然偶尔也有弊

第二章 你的机构已经在做什么

利用公司现有资源

第三章 展示才华

作为推销员所的高素质

第四章 销售种类

并非所有销售方式都一定同等重要

第二部分 日复一日

第五章 你的推销区

什么是你的推销区，你如何拥有它

第六章 理想的准客户模板

好的开头是什么样子

第七章 确定目标，安排时间

你将努力达到什么目标，什么时候达到目标

第八章 你的东西，你竞争对手的东西

你应该知道多少，说些什么

第三部分 伟大的开端

第九章 为什么要购买

为什么要说“你买到了便宜货”

第十章 倒计时：接触前的工作

在你打出个电话前应该知道的

第十一章 走进门去（并呆下来）

进行接触的方法

第十二章 开场白

如何引起兴趣和注意力

第十三章 亲自约定会面时间（并亲自到场）

次有效有面对面的推销工作

第四部分 向纵深发展

第十四章 有问题吗？（嗯，有……）

会面过程中你应该问些什么

第十五章 回答问题，战胜反对意见

消除障碍，把握机会

第十六章 把基本的信息表达清楚

如何进入“这日趋严重的”状态

第十七章 使你的介绍有创造性

认真计划比临时拼凑更有用

第十八章 介绍你的业务

避免常见的

第五部分 建立（和保持）同盟关系

第十九章 做出保证，满足期望

……

第六部分 着眼于未来

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。

信息来源：完全傻瓜指导系列：动力销售 txt epub kindle 下载 电子书

完全傻瓜指导系列：动力销售

完全傻瓜指导系列：动力销售作者简介

安东尼·帕里尼罗，他已为数十家资产上亿元的跨国公司培养了上百万名推销员和推销管理人员。具有26年专业销售经验的他曾获得多种奖项，是美国著名的演说家，曾在美国各地广播电台主持他创办的“推销在美国”节目。在改进销售工作方面，他是点石成金的专家！

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。

信息来源：完全傻瓜指导系列：动力销售 [txt](#) [epub](#) [kindle](#) 下载 电子书

完全傻瓜指导系列：动力销售

完全傻瓜指导系列：动力销售其它

编辑推荐

你当然不是傻瓜！晚会上你能让一群人围着你转，和管道修理工讨价还价时，你简直是个专家，你能每天说服孩子按时睡觉，只是……当你想让准客户从口袋里往外掏钞票的时候，就显得有点力不从心了。

别灰心！这本《完全傻瓜指导系列：动力销售》会帮你掌握这种技巧，成为一名自信的专业推销员。会让你下次打电话时充满信心，哪怕你是个新手，面对一群满腹疑心的客户，你都会充满自信。从这本书中，你会得到：

通俗易懂的讲解，帮你分析各种不同的销售方法和决策风格

和善友好的忠告，教你如何保持对客户的忠实，走向成功

反复证实的秘诀，教你如何充实介绍的内容，扣住听众的心弦

书籍介绍

如果你在读这本书，我猜你是个职业推销员，如果不是，那你一定是想进入推销界，或是有重要的理由想进一步学习这方面的知识。因此，我对你说的第一句话说是：“祝贺你！”这是一项轰轰烈烈的工作：人员、产品、文化、需求、愿望、人格、自我、目标、梦想、竞争、压力、紧张、报偿，还有金钱。我写本书的目的就是将我在这段时间里所学到的东西传授给你，帮助你取得更大的成功。

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。

信息来源：完全傻瓜指导系列：动力销售 [txt](#) [epub](#) [kindle](#) 下载 电子书

尾页

版权说明

本站所提供下载的P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多精彩内容请访问：完全傻瓜指导系列：动力销售 t x t e p u b k i n d l e 下

P 完全傻瓜指导系列：动力销售 p d f 下载地址 网盘 在线 2 0 2 4

E 完全傻瓜指导系列：动力销售 e p u b 下载地址 网盘 在线 2 0 2 4

A 完全傻瓜指导系列：动力销售 a z w 3 下载地址 网盘 在线 2 0 2 4

M 完全傻瓜指导系列：动力销售 m o b i 下载地址 网盘 在线 2 0 2 4

W 完全傻瓜指导系列：动力销售 w o r d 下载地址 网盘 在线 2 0 2 4

T 完全傻瓜指导系列：动力销售 t x t 下载地址 网盘 在线 2 0 2 4