

# 《顶尖推销》

## 图书基本信息

书名：《顶尖推销》

13位ISBN编号：9787801629692

10位ISBN编号：7801629698

出版时间：2004-1

出版社：经济管理出版社

作者：黄华

页数：221

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《顶尖推销》

## 内容概要

《顶尖推销》共八章，内容包括失败，真的很美；从零开始；胜人一筹；出奇制胜；谈判，展现你的魅力；心理城堡的构建等。

# 《顶尖推销》

## 书籍目录

第一章 失败，真的很美人生何处无推销，推销何处无失败失败，没有什么好畏惧的！ $2-3=-1$ ，是正确的吗？ $1+1>2$ 的哲学是不幸还是机会？你想要的究竟是什么？世界上最理想的职业第二章 从零开始失败疑问之一我真的不适合做推销吗？大胆走出去——克服你的羞怯最保险、最有效的办法抓住自己的舌头走出魔镜他山之石、可以攻玉！学会聆听给你一双“火眼金睛”运气，是靠不住的第三章 胜人一筹失败疑问之二比上不足，比下有余，我的业绩为什么老是提不高？请不要“拒绝”我们的产品让他一见钟情重复的必要高与低的戏法得“寸”进“尺”曲径通幽别让人雾里看花玩积木的启示千里传音：打电话的技巧虾和鲨鱼是要用不同的鱼饵来钓的“维纳斯”之美找那些真正能帮助你的人赠送，为了更大的回报如何开发新客户群第四章 出奇制胜……第五章 谈判，展现你的魅力第六章 无形胜有形第七章 心理城堡的构建第八章 将失败进行到底

# 《顶尖推销》

## 编辑推荐

没有人愿意充当“弱者”的角色，人人都想成为强者，特别是激烈的社会竞争。 当一个的头脑中充满对未来事业的恐惧时，他就不能再做正常的分析和思考了。 第一次失败，都是通往成功的一小步；每当发现错误的所在，它便引导我们走向真理。 世界上有很多碌碌无为的人，有你不多，没你也不少。难道你就愿意一辈子这样平庸下去吗？ 再去不断地尝试、不断地练习、不断地思考和总结，你最终才能成为“幸运的宏儿”！ 多强调产品的品质，而不要老是谈价格，要知道，真正的好东西，再贵也有人愿意买。

## 《顶尖推销》

### 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)