

# 《超级销售细节训练》

## 图书基本信息

书名：《超级销售细节训练》

13位ISBN编号：9787530430286

10位ISBN编号：7530430289

出版时间：2004-8-1

出版社：北京科学技术出版社

作者：付晓明,付晓明

页数：324

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)

# 《超级销售细节训练》

## 内容概要

当乔治·吉拉德三十五岁的仍一贫如洗，生活无着时，是什么力量支撑他成为“世界最伟大的销售员”？当康德拉·希尔顿穷困潦倒，睡在公园的长板凳上时，又是什么力量促使他建立了庞大的希尔顿帝国？身无分文、露宿长凳的人到处可见，可乔·吉拉德和康德拉·希尔顿却独一无二，他们如何得到命运的垂青？

翻阅本书，你或许就能从中找到答案。

从脚下这一步开始吧！从书中的每一个细节、每一项技巧、每一种理念开始。用30天构筑一种希望，形成一种能量，铺就一条通途。希望一个月的时间不算太短，能够让有志者就此插上腾飞的翅膀。伟大的销售就是坚持这样一个又一个30天带来的飞跃，只有你在坚持！坚持！你的生命过程就会精彩纷呈。

将这本书献给那些正在奋斗中的人们，希望书中所列出的30天成长之旅，能真正伴随你们成长。字里行间叙述的虽是诸般经验与技巧，流淌的却是殷殷期待，盼望着这些浅显的字句能够带去希望的火种，点燃生命之焰。

# 《超级销售细节训练》

## 书籍目录

第一篇 卖产品就是卖自己

第一天 从“出售自己”开始

第二天 修炼至尊“卖点”

第三天 无往不利的好口才

第四天 提高自己的印象分

第五天 做一个受欢迎的人

第六天 把握沟通的技巧

第七天 让时间更有效

第八天 用脑胜过用腿

第九天 不断成长

第十天 把自信写在脸上

第二篇 卖产品就是卖需求

第十一天 需求源自客户

第十二天 识别潜在客户

.....

第三篇 卖产品就是卖结果

.....

# 《超级销售细节训练》

## 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)