

# 《销售的第一修炼》

## 图书基本信息

书名：《销售的第一修炼》

13位ISBN编号：9787505383845

10位ISBN编号：7505383841

出版时间：2003-3

出版社：电子工业出版社

作者：(美)史蒂芬·谢夫曼

页数：246

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)

# 《销售的第一修炼》

## 内容概要

本书介绍了顶级销售人员的主要销售策略；在书本上学不到的销售技巧；成功销售人员必须养成的习惯；销售人员最容易犯的错误及解决方法。

# 《销售的第一修炼》

## 精彩短评

- 1、一般
- 2、后半部分需要再读
- 3、当年做安利时看的书。那逝去的青春呀..... 转赠出去。  
虽然电话销售渐行渐远，但其核心还是不变的：准备工作，准备工作，还是准备工作。

# 《销售的第一修炼》

## 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)