

《美国营销协会成功推销指南》

图书基本信息

书名：《美国营销协会成功推销指南》

13位ISBN编号：9787753272960

10位ISBN编号：7753272969

出版时间：2002-12-1

出版社：上海译文出版社

作者：（美）金博尔（Kimball,B.）

译者：祁阿红

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

《美国营销协会成功推销指南》

内容概要

《美国营销协会成功推销指南》

作者简介

《美国营销协会成功推销指南》

书籍目录

作者简介

前言 本书主题

第一章 何谓专业推销术？

专业推销术七大秘诀

第二章 你自己是最重要的产品

了解自己的六大秘诀

第三章 学会有效交流的基本方法

交流的六大秘诀

第四章 识别和发展潜在的客户

准备发展客户的五大秘诀

第五章 上门推销是一项表演

使你推销得以成功的六大秘诀

第六章 提高你在销售中的实力地位

实力和谈判的七大秘诀

第七章 异议是你的朋友

克服异议的五大秘诀

第八章 成交是最后的冲刺

成交的四大秘诀

结束语

《美国营销协会成功推销指南》

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