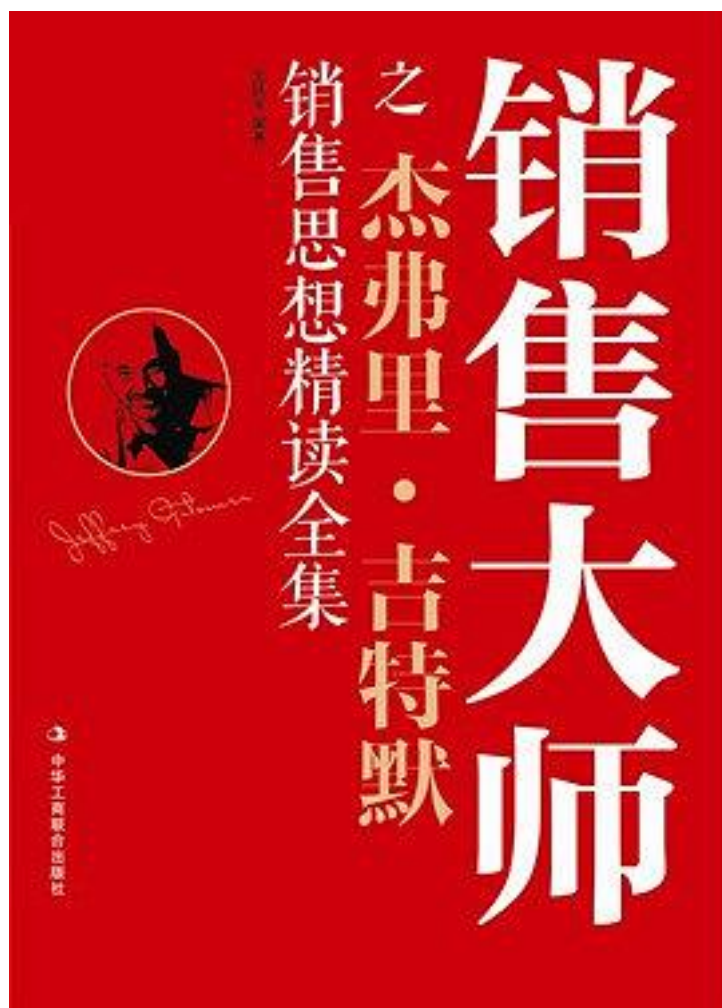


销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集



[销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集_下载链接1](#)

著者:金跃军

出版者:中华工商联合出版社有限责任公司

出版时间:2012-3-1

装帧:平装

isbn:9787515801490

本书汇聚了销售大师杰弗里·吉特默销售思想的精粹，从优秀销售员应有的态度和理念

到销售方法和技巧，兼容并包，没有晦涩的高深理论，只有通俗的阐述，每一个观点都直指销售的“要害”，大量的例证让人茅塞顿开，十四章的丰富内容打通销售过程所有环节的障碍，成就最非凡卓越的世界级销售员！

销售员怎样才能时刻保持高昂的斗志？

如何让客户拜访变得轻松自然？

产品展示的作用如何最大化？

推销与购买有什么区别？

如何调和客户的异议？

订单签署是销售的终结吗？

人际网络与个人品牌怎样让你与众不同？

你将在本书中找到这些问题的答案！

这本书具有极强的可读性和实用性，俯拾皆是销售方法和技巧，对想成为优秀销售员的人有极高的使用价值，是不可或缺的随身工具书！

作者介绍:

销售大师杰弗里·吉特默

全球顶级销售培训教练，销售类畅销书作家，他举办研讨会和年度销售会议，进行销售和客户服务方面的培训项目，其客户包括IBM、AT&T、可口可乐、希尔顿酒店、西门子、富国银行、大都会人寿、AC尼尔森、时代华纳等数百家世界知名企业。

杰弗里·吉特默的主要著作包括：《销售圣经》《销售红宝书》《客户满意一钱不值，客户忠诚至尊无价》《帕特森销售原理》《职场小金书5.5步修成YES！心态》《职场小红书99.5个销售疑问全解》《职场小黑书6.5招赚得人脉财富》等。

销售大师杰弗里·吉特默获得的荣誉：

*美国销售首席官、销售之父

*咨询、培训、写作及演讲领域创始人之一

*闻名全球的销售及客服专家

*荣获美国演讲者协会颁发的杰出演说奖

*全球最佳销售教练之一

*“五个驱动力”的创造者

*《纽约时报》的畅销书作者

*所著作品均曾荣登亚马逊网上书店销售第一名的宝座

*专栏“销售运动”（Sales Moves）在至少95家商业报刊上出现，每周有四百万人阅读

*电台节目《现场销售的力量》（Selling Power Live）的主持人，该节目在全球有一万多个订户

*远程教育领域的领头羊，拥有三个电子商务网站，每天每个点击率超过5000个

目录:

我读过许多关于销售的书，但杰弗里的书是惟一一本我放在床边书架上的。我可以每晚读上几句，这样就能想起整章的内容，使我的销售技巧有所提高。

——吉姆斯·A·威尔顿（埃塔信息技术公司经理）

这是“让天下没有难做的生意”在今天最完美的阐释！

——马云（阿里巴巴集团董事局主席）

杰弗里每周在他的销售专栏里将他的销售观点赠送给四百多万人，结果创造了一个需求真空。

——乔·卡洛威（《当购买成为习惯》作者）

· · · · · (收起)

[销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集_下载链接1](#)

标签

销售

营销

人际关系

商业

销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集

管理

职场

成长

评论

马云——这是 “让天下没有难做的生意” 在今天最完美的阐释！

销售技巧等于人际技巧等于泡妹技巧。

大师的东西总是很经典，但往往分散在其数十部作品中，这本书总括了几十部书的精华，对做销售和管理的人有极大的价值，不做销售工作的人读了也受益匪浅啊！

[销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集_下载链接1](#)

书评

[销售大师之杰弗里·吉特默销售思想精读全集_下载链接1](#)