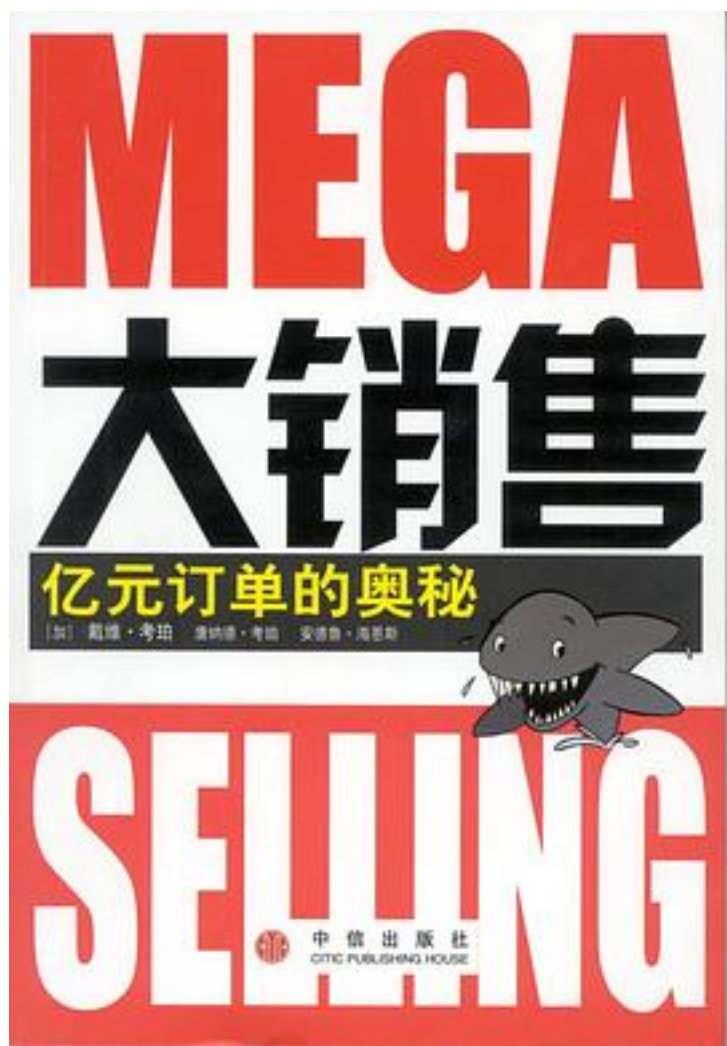


大销售



[大销售_下载链接1](#)

著者:戴维.考珀

出版者:中信出版社

出版时间:2002-08

装帧:平装

isbn:9787800734687

当戴维·考珀孤身一人开始自己的保险生涯的时候，他已经接近破产，并且连续三个月没有卖出一份保险；现在，他售出价值1亿美元的单笔保单，是世界上最成功的保险推销商之一。考珀在此细致地分析了他独创的营销策略，他以流畅动人的笔触带领读者深入趣味盎然的推销实例，洞察内中奥秘，剖析影响最终成败的举措背后的深意。他全面展示了一个推销商的骄傲和乐趣所在，每一次推销都是一次美妙绝伦的精神交锋和智慧历险，而你掌握了其中的要诀后，就会有最大的把握在交手中胜出，并且彻底地享受这个过程。无论你从事何种行业、生产何种产品，这副卓越的头脑

作者介绍:

目录: [反馈](#)

[鸣谢](#)

[序](#)

[第一部分 1亿美元的案例](#)

[1. 价值1亿美元的会谈](#)

[第二部分 怎样为成功打基础](#)

[2. 艰难岁月的生存策略](#)

[· · · · · · \[\\(收起\\)\]\(#\)](#)

[大销售_下载链接1](#)

标签

[销售](#)

[大销售](#)

[熊姐说](#)

[SSTJ](#)

评论

这小子文笔怪幽默的，比较励志吧。还算可以。

[大销售 下载链接1](#)

书评

[大销售 下载链接1](#)