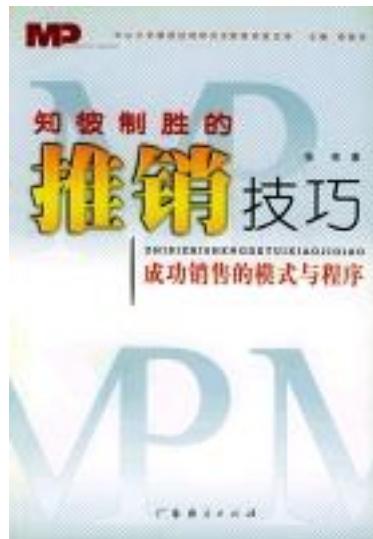


知彼制胜的推销技巧



[知彼制胜的推销技巧 下载链接1](#)

著者:张柱

出版者:广东经济出版社

出版时间:2003-06-01

装帧:平装(无盘)

isbn:9787806774458

作者介绍:

目录: 引言

第一讲 业务人员必备的素质

第二讲 顾客是如何去做决定的

第三讲 进入客户战略

第四讲 如何让客户需要你

第五讲 如何去影响客户的选择

第六讲 产品竞争的焦点：“特点”与“弱点”

第七讲 克服最后的担心

第八讲 你善于谈判吗

第九讲 销售谈判中如何做出让步

第十讲 如何确保你继续成功
第十一讲 关于一笔大生意的剖析
附录
后记
· · · · · (收起)

[知彼制胜的推销技巧](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[知彼制胜的推销技巧](#) [下载链接1](#)

书评

[知彼制胜的推销技巧](#) [下载链接1](#)