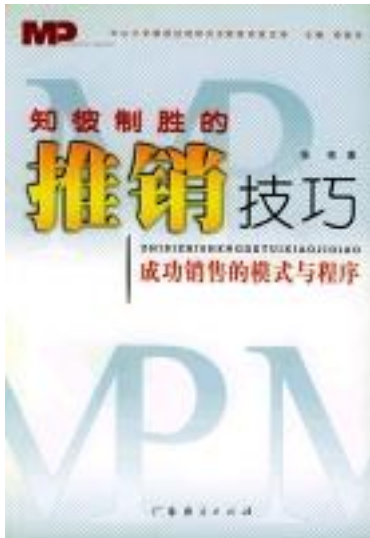


知彼制胜的推销技巧



[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](#)