

推销实战技巧



[推销实战技巧 下载链接1](#)

著者:王孝明

出版者:经济管理出版社

出版时间:2004-7

装帧:平装

isbn:9787801629425

本书着重从推销技巧的角度出发，主要介绍了推销的准备工作、推销员自身的修养培养、自我管理、开拓客户的诀窍、面对客户质疑的处理方法、把握成交的机会以及如何做好客户管理工作等方面的内容。相信本书能帮助奋斗在推销一线的人士成功地走向推销事业的巅峰。

作者介绍:

目录: 前言

第一章 推销务必有备而来

准备1: 透析市场环境

准备2: 准确了解客户状况

准备3：清晰掌握企业知识

准备4：精通商品知识

准备5：精确把握客户诉求

· · · · · (收起)

[推销实战技巧](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[推销实战技巧](#) [下载链接1](#)

书评

[推销实战技巧](#) [下载链接1](#)