

# 销售冠军的10个策略



[销售冠军的10个策略 下载链接1](#)

著者:于文博

出版者:海潮出版社

出版时间:2003-5-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801517173

作者介绍:

目录: 代序

“冠军推销员”的通行证  
第一章 强效应的沟通技巧  
第二章 高效率寻找准客户  
第三章 电话约访无障碍  
第四章 第一次与客户亲密接触  
第五章 了解顾客需求  
第六章 优劣为优的产品说明方式  
第七章 开发高含金量的疑虑  
第八章 成交的致胜密码话术  
第九章 差异化服务, 让你事业长青  
第十章 推销, 就是行动次数的数字游戏  
· · · · · (收起)

[销售冠军的10个策略](#) [下载链接1](#)

标签

评论

---

[销售冠军的10个策略](#) [下载链接1](#)

书评

---

[销售冠军的10个策略](#) [下载链接1](#)