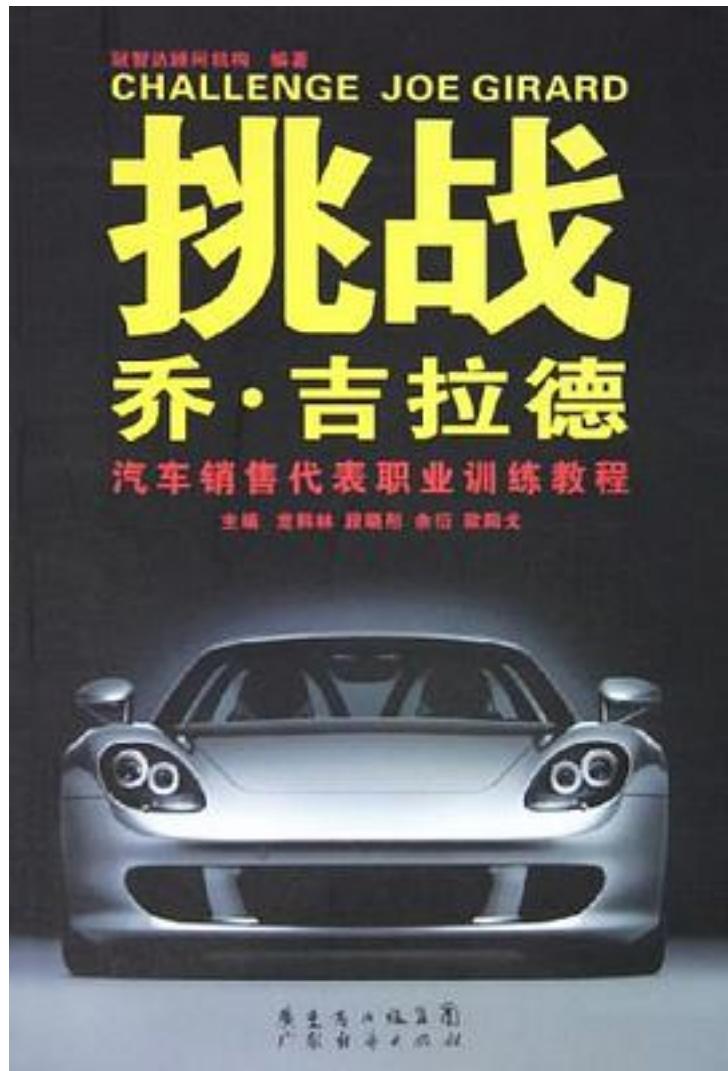


# 挑战乔·吉拉德



[挑战乔·吉拉德 下载链接1](#)

著者:冠智达顾问机构

出版者:广东经济出版社

出版时间:2005-5-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787806779729

如果您是一位汽车销售人员或者正有兴趣加入这个行业，您也许会希望您是惟一获得这本书的人！

它不是一本学院派的普通知识课本。

它是一本一群多年的国内汽车流通业进行咨询、培训的营销顾问和培训专家的丰富经验总结。

它是一本立足国情，并取材于销售一线实例，适用、教练型的工作手册。

作者介绍：

目录: 第一部分 汽车销售代表的自我定位

一 汽车销售代表的自我定位

二 汽车销售代表的工作使命

三 汽车销售代表的职业素质

第二部分 汽车销售代表的推销技能

一 汽车销售代表28个销售成功理念

二 经典销售公式

三 汽车销售的7个关键技巧

.....

第三部分 汽车销售代表的专业认知

.....

附录1 自我管理图表

附录2 销售员测试问卷

• • • • • (收起)

[挑战乔·吉拉德](#) [下载链接1](#)

标签

销售

评论

[挑战乔·吉拉德](#) [下载链接1](#)

## 书评

[挑战乔·吉拉德 下载链接1](#)