

硬球销售



[硬球销售_下载链接1](#)

著者:罗伯特·舒克

出版者:上海远东出版社

出版时间:2005-5

装帧:平装(无盘)

isbn:9787807060444

《硬球销售》内容简介：第一个原则：认识客户拖沓的倾向。如果可以选择的话，潜在

客户通常倾向于将购买决策推后。第二个原则：谁都不喜欢拖沓。尽管潜在客户倾向于延迟决策，他们却不喜欢作风拖沓。第三个原则：有必要施压。尽管潜在客户会抵触，但他们可能需要这种外力。第四个原则：高压只有当它处于微妙状态时才会起到良好作用。

作者介绍:

目录: 导言：“不可引用”

- 第一章 硬球原则
- 第二章 登门拜访
- 第三章 赢得销售，而非赢得朋友
- 第四章 胜人一筹
- 第五章 控制销售
- 第六章 瞄准大客户，赚取高回报
- 第七章 创造迫切的购买欲
- 第八章 主场优势
-
- 第十三章 结束语

• • • • • [\(收起\)](#)

[硬球销售_下载链接1](#)

标签

销售

硬球

营销

Fg

评论

[硬球销售 下载链接1](#)

书评

[硬球销售 下载链接1](#)