

一定成交



[一定成交 下载链接1](#)

著者:朱利安．克雷/ 何修宜譯

出版者:晨星

出版时间:20040401

装帧:

isbn:9789574556441

相信站在銷售的第一線的人都有同樣的困擾：看過或聽過太多銷售傳奇，心生佩服之際向老前輩討教幾招時，得到的卻往往是那句令人失望的「只可意會不可言傳」。無論是業務新手還是遇到瓶頸的從業人員，這時總不免想像「神啊！請賜給我一個銷售專家…」你的機會來了！《一定成交》便是你的隨身銷售專家。利用作者已發展多年的自我評估模式，本書要教你如何記錄自己的銷售行動過程，如何去發覺哪裡可能出了錯，以及如何建立一個成功的業務推展方式。

許多書都僅僅列出以前提過的技巧，然後要讀者自行解讀。本書的與眾不同之處就是對於推展業務的各方面，都提供提出清楚及實際的建議。但你還可以發現更多：如用以發展銷售技巧並檢視某一項業務進程的各種模式、表格、練習，以及源源不絕的創意等等。每一章結尾都是有關發展銷售流程中某一部份的概要、重點以及訓練建議，讓你不但能照表操課，更能將這些技巧融會貫通。

如果你曾經懷疑過「我每樣事情都做對了，但為什麼還推銷不出去？」那麼，這本書就是為你而寫的。

作者簡介

朱利安．克雷是一位專精於銷售技巧的經營顧問。經過在柯達（Kodak）的成功職業生涯之後，成立了自己的顧問公司，客戶包括James McNaughton Group、ICI、Racal、Gillette，以及Novartis等。他也是《業務經理人桌上指南》（The sales manager’s desktop guide, Thorogood出版）的合著者。

作者介绍:

目录:

[一定成交_下载链接1](#)

标签

eregnxz

评论

[一定成交_下载链接1](#)

书评

[一定成交_下载链接1](#)