

# 销售必胜之道



[销售必胜之道\\_下载链接1](#)

著者:刘绍园 谈鹤鸣 编

出版者:中国戏剧出版社

出版时间:2005-5

装帧:

isbn:9787104020745

在商业世界中，销售是一种最基本的技巧。

其它所有的一切都是从销售起步。销售直接带来了利润，其它方面只是投入成本。

没有销售，公司将无法生存。更好的销售可以让公司拥有更多的利润、更强的优势和更大的发展前景。

销售是如此重要，我们不能只把它看作是一个部门、某个个人或某些人的任务。公司里的每个人都应该了解销售、参与销售。

通过有效的销售，我们可以将产

作者介绍:

目录: 第一章 以成功为导向的销售

- 1. 成功者的销售态度
  - 2. 为销售感到自豪
  - 3. 热情
  - 4. 销售人格
  - 5. 知识
  - 6. 进步的关键
  - 7. 以成功为导向的销售
- 第二章 销售计划和策略
- 1. 为什么制订销售计划
  - 2. 一份成功销售计划的要素
  - 3. 如何计划
  - 4. . . . . (收起)

[销售必胜之道\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[销售必胜之道\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[销售必胜之道\\_下载链接1](#)