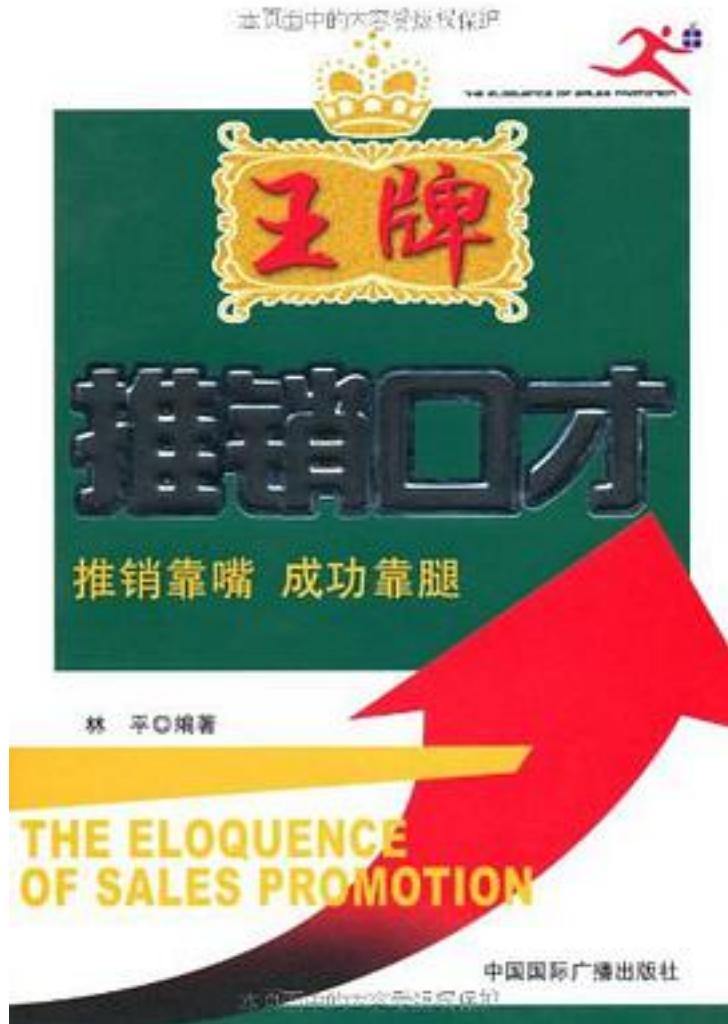


王牌推销口才



[王牌推销口才 下载链接1](#)

著者:林平

出版者:中国国际广播出版社

出版时间:2005-1

装帧:

isbn:9787507826197

现代社会，语言在商务活动中的作用表现得尤为重要。销售人员的说话能力，是获得成功交易的必要条件。美国人际关系大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人的能力。”

推销工作的实质就是人际交往。因为要同客户打交道，思维的敏锐性、广阔的知识面、即兴应变能力等要素都是必备的，尤其是其拿得出手的语言表达能力。俗话说：言为心声，语言表达能力的高低从某种意义上说，也是其敏锐思维的映。有人甚至将“舌头、英语、电脑”称为国际贸易的“三大战略武器”。

所以，在21世纪，只有最出色、最聪明的销售人员才能有发展前途。

作者介绍:

目录:

[王牌推销口才 下载链接1](#)

标签

评论

[王牌推销口才 下载链接1](#)

书评

[王牌推销口才 下载链接1](#)