

# 推销学全书



[推销学全书\\_下载链接1](#)

著者:孙奇

出版者:中国长安出版社

出版时间:2003-5

装帧:

isbn:9787801750716

对于积极奋斗的人而言，天下没有不可能的事。失败并不可怕，关键在于失败后怎么做。天生我才必有用，坚持就是胜利。

一位出色的推销员可以把“不可能”变为“可能”，而要成功做到这一点，技巧的方法是不可少的。聪明的推销员能通过学习他人的经验而提高自我。

本书共分为三部分：销售前的准备，销售中的技巧以及销售后的巩固。第一部分内容包括销售前应该如何调节好心态，如何准备以给顾客良好的第一印象，以及如何做好推销

作者介绍:

目录:第一部销售前的准备

1. 失败者与成功者的区别

创造积极的心态

乐观面对挫折

2. 狂热

热情的力量  
提高热情的方法  
热情可以赢得一切  
· · · · · (收起)

[推销学全书](#) [下载链接1](#)

标签

推销

marketing

评论

[推销学全书](#) [下载链接1](#)

书评

[推销学全书](#) [下载链接1](#)