

CD-R门市销售服务技巧 (平装)



[CD-R门市销售服务技巧 \(平装\)_下载链接1](#)

著者:

出版者:北京大学出版社

出版时间:2005年8月1日

装帧:平装

isbn:9787900663399

在市场竞争日趋激烈的今天，诸多企业已经越来越认识到终端门市的重要作用。提高销售服务人员的销售技能是门市决胜市场的关键环节。那么，门市销售服务人员应当具备怎样的综合素质呢？本课程系统介绍了商谈、激发购买欲望、促成交易、处理反对意见、价格异议、向客户道歉等各种技巧。学习本课程，相关人员将全面掌握门市销售服务技能，树立正确的心态，进一步发掘客户的深层次需求，最终促进门市销售额的大幅度增加。

作者介绍:

目录:

[CD-R门市销售服务技巧 \(平装\) 下载链接1](#)

标签

评论

[CD-R门市销售服务技巧 \(平装\) 下载链接1](#)

书评

[CD-R门市销售服务技巧 \(平装\) 下载链接1](#)