

# 销售演练场



[销售演练场 下载链接1](#)

著者:和锋

出版者:邮电大学

出版时间:2006-4

装帧:

isbn:9787563512348

销售之“道”，就是赢得人心的“道”。如果赢得人心是你想做的，甚至愿意比别人更

多的付出，那么人性的光芒将照亮你职业的道路……

销售的力量来自“真实”，一种发自内心的情感和自然的行为，“真实”是一种思想、一种情绪、一种力量。你必须将它贯穿在你的销售行动中……

《销售演练场》不仅是一本用演练展示销售的思想、策略、行为、技术的书，而且还是~~一种全新的销售技术培训模式~~。演练场培训模式彻底打破了以讲授为主的单向培训方式，它让学员从多角度讨论一个问题，通过引导学员，形成一种原理和实际运用相结合、和实战相结合、群策群力的互动培训方式。

我保证这是你“一口气”读完的第一本销售技术培训专著。

作者介绍:

目录:

[销售演练场\\_下载链接1](#)

标签

培训

销售

2020

评论

销售培训实战，非销售人员应该读一读

---

销售 培训教材 市面上像这样的书很少 我很感恩地看完这本书 能很巧地在书店里  
买得到不容易了

---

[销售演练场](#) [下载链接1](#)

## 书评

感谢这本书。如果没有它，我依然会认为“SPIN销售巨人”是本味如嚼蜡的书。正是看完了这本书后一个月，我才看完，看懂了“SPIN销售巨人”。和锋是个有耐心的作者，把培训中的话术点点滴滴的保留了下来，让我们这些没有机会参加专业销售培训的人也得到了恩惠。让我知道原来销售...

---

[销售演练场](#) [下载链接1](#)