

销售靠人脉



[销售靠人脉_下载链接1](#)

著者:蒂姆·坦普尔顿

出版者:机械工业出版社

出版时间:2006-4

装帧:

isbn:9787111186113

智慧的人时时处处都在经营人脉

成功的事桩桩件件都要依靠人脉

你羞于建立自己的人际网络？不必担心，阅读本书将使你掌握构建人际网络的技巧，让你对构建自己人际网络的能力充满信心，从而使你的职业生涯走向光明。无论你刚参加工作，还是准备跳槽；无论你想摆脱失业困扰，寻求再就业的机会，还是想扩大业务领域，你都能通过学习本书，找出通向成功的捷径。

无论你在人脉池里是“菜鸟”还是“老鸟”，通过本书的体验，你将清楚地了解自己在亲戚、同学、老师、同事、朋友中的人脉状况，并坦然而对结果，再依据本书所示的方法和提点“对症下药”，通过亲身演练后，必能使你功力大增，成为一流的“公关专家”、“人脉高手”，请拭目以待吧！

没有人喜欢打陌生的销售电话。苏茜的销售工作缺乏目标、热情和方法。但是她很幸运，在常去的咖啡馆被引见给许多成功的人，他们中有房地产经纪人、汽车销售代表、500强企业的总裁、理财师……她渐渐从他们那里学会了一套系统的销售方法，即从现有的客户和朋友那里持续不断地发掘新的关系，获得稳定的客户量，从而获得好的销售。你的客户认识你所需要的所有潜在客户。用好本书的方法，他们自然就会将认识的人推荐给你，而你就会成功。

作者介绍:

目录:

[销售靠人脉_下载链接1](#)

标签

销售

銷售靠人脈

0

评论

幽默风趣，浅显易懂，不错。

[销售靠人脉 下载链接1](#)

书评

[销售靠人脉 下载链接1](#)