

# 銷售之神的12 1/2真理



[銷售之神的12 1/2真理 下载链接1](#)

著者:Jeffrey Gitomer

出版者:商周出版

出版时间:2005-10-25

装帧:精装

isbn:9789861245027

這不是一書拿來「讀」的書，這是一本拿來研究、應用，以及被談論的書。這是一本書你必須將它加入你的銷售生涯的一本書。如果你讀十遍，它會讓你有好的銷售、好的態度、好的生產力、好的關係、好看的銀行戶頭，以及好的人生。

銷售之神的12.5個紅色真理

1全力以赴！

2充份準備，不然就等著輸給充分準備的人！

3個人品牌就是銷售：你認識誰不重要，重要的是誰認識你。

4銷售，從來不只是價格問題，它關乎價值及關係。

5重點不在於你付出的勞力，而在於你的人際關係網絡。

6如果你沒辦法站在真正有權力做決策的人面前，你就太遜啦！

7吸引我，你就能讓我自己說服自己。

8如果你能讓他們笑，你就有辦法讓他們跟你買東西。

9以創意做區隔，取得優勢。

10降低顧客的風險，你就有辦法讓他們掏錢。

11你說自己好，是自吹自擂；別人說你好，才算數。

12 隨時隨地，豎起耳朵傾聽。

12.5 別管他人的閒事！

作者介绍:

Jeffrey Gitomer

傑佛瑞·基特瑪（Jeffrey H. Gitomer），Temple大學市場行銷管理系肄業。一九七六至一九八八年間，自組公司並為企業顧問，由於自身經營三家製造事業與行銷事業均成績斐然，以其成功經驗協助客戶進行行銷、管理與顧客服務等諮詢工作，顧問工作遍佈全美與海外各地。一九八八年，基特瑪成立一家顧問諮詢公司——企業行銷服務（Business Marketing Services），提供廣泛的業務訓練、行銷顧問以及企業發展服務給全美各地的公司行號。一九九二年，基特瑪開始寫作並發表「行銷動能」（Sales Moves）專欄，後並集結成《銷售聖經》（The Sales Bible）一書，中文版在台上市後頗獲好評，銷售量突破10萬本。《客戶服務/倍增聖經》以一貫簡明易懂的寫作技巧提示客戶服務的準則與注意事項，是所有客戶服務人員均須人手一冊的專業工具書。

目录:

[銷售之神的12 1/2真理\\_下载链接1](#)

标签

business

评论

-----  
[銷售之神的12 1/2真理 下载链接1](#)

书评

-----  
[銷售之神的12 1/2真理 下载链接1](#)