

决定销售的52个关键时刻



[决定销售的52个关键时刻_下载链接1](#)

著者:叶素贞

出版者:广东经济出版社

出版时间:2006-11

装帧:简装本

isbn:9787807284093

本书为“华夏鸿图培训书系”之一，将销售人员与客户接触的过程分解为八个部分，然

后根据各个部分的重要程度提炼出52个关键时刻。深入浅出、高效实用是这本书最大的特点，没有高处不胜寒的理论，有的是拿来就用的实用方法和技巧、富于启发的案例，以及巩固实际操作的测试与训练题。只要您随手翻开，信手拈来，就肯定会对您的销售工作大有裨益。

本书既可以作为销售人员的自学读本，又可以作为企业培训销售人员的专门教材使用，它行文轻松活泼，简明通俗，让您在轻松愉悦中主动参与思考。同时，本书注重实战技能的传授与演练，强调互动与实践，让您边学边练，即学即用，步步提升，收效显著。

把握每个销售关键时刻，体验销售成交的快感，成为销售掌门人，就从本书开始！

“可操作的实战技巧与方法+大量富于启发的案例+实战演练或测试”是本书的三大特点，生动的语言加上活泼的版式，更会带给您清新的阅读体验。

本书从开始销售到成交的整个过程中提炼出52个影响销售成败的关键时刻，并对每个关键时刻提出了相应的应对措施，对于希望创造高效业绩的销售人员和力图培育卓越销售团队的经理们而言配套习题，配以活泼的音像，辅屹作手册，也是您实现自我提升与超越必不可少的枕边书。

作者介绍:

目录:

[决定销售的52个关键时刻_下载链接1](#)

标签

营销

决定销售的52个关键时刻

评论

[决定销售的52个关键时刻_下载链接1](#)

书评

[决定销售的52个关键时刻_下载链接1](#)