

赢得客户的沟通细节



[赢得客户的沟通细节_下载链接1](#)

著者:宋豫书

出版者:经济管理

出版时间:2007-1

装帧:

isbn:9787802077966

《赢得客户的沟通细节》讲如何与客户沟通，决定着销售的成败，而良好的沟通通常能获得诸多的益处。从销售的过程来看，沟通存在于约见之前的自我介绍，存在于约见时的相互了解，存在于谈判过程中的你来我往，存在于交易完成之后的继续联系。一言以蔽之，只要有客户需求，推销员与客户之间的互动沟通就不会停止。

作者介绍:

目录:

[赢得客户的沟通细节](#) [下载链接1](#)

标签

销售

沟通

实用类

评论

[赢得客户的沟通细节](#) [下载链接1](#)

书评

[赢得客户的沟通细节](#) [下载链接1](#)