

卓越销售的7个秘诀



[卓越销售的7个秘诀 下载链接1](#)

著者:丁兴良

出版者:

出版时间:2008-7

装帧:

isbn:9787509602621

《卓越销售的7个秘诀》从七个方面总结了卓越销售的七个秘诀，它会教你如何在销售中越战越勇，教你如何做一个卓越的销售者。第一个秘诀，教你如何做到职业化。做什么就要有什么样子，工业品销售也是一样，你的工作技能够职业化吗？你的工作形象够职业化吗？你的工作态度够职业化吗？《卓越销售的7个秘诀》将教你如何职业化。

第二个秘诀，教你找对人。找对人、做对事是对销售人员最基本的考验。也许你曾经因为找错人而四处碰壁，也许你曾经不断地被人“踢足球”，《卓越销售的7个秘诀》将教你改变你的遭遇。

第三个秘诀，教你如何建立信任感。信任感不单纯是一种感觉，而是客户对你形成的依赖，你的客户够依赖你吗？《卓越销售的7个秘决》将教你如何建立信任感。

作者介绍：

丁兴良，1969年1月出生，国内第一位针对工业品行业的大客户营销培训讲师，现任上海江轩企业管理咨询有限公司首席培训专家，创办了国内首家工业品营销研究机构——I-MSC工业品营销研究中心。

2005年荣登“中国人力资源精英榜”并被《财智》杂志评为“杰出培训师”。历任英维思集团（中国）销售部副总经理、Johnson & Johnson销售部经理、上海凯泉水深资深销售顾问、清华大学总裁培训班特聘顾问、美商博思能训练中心研修授证PMP管理课程训练师、《前沿讲座》特邀专家。具有六年专业培训经验。在国外接受了国际销售培训机构TACK讲师认证。在全国各地为数以千计的销售人员做过“大客户服务、大客户营销、大客户管理、大客户销售、项目性销售与漏斗管理、行业性解决方案”等系列销售培训课程。

目录：

[卓越销售的7个秘决 下载链接1](#)

标签

营销

商业

评论

[卓越销售的7个秘决 下载链接1](#)

书评

卓越销售的7个秘诀 下载链接1