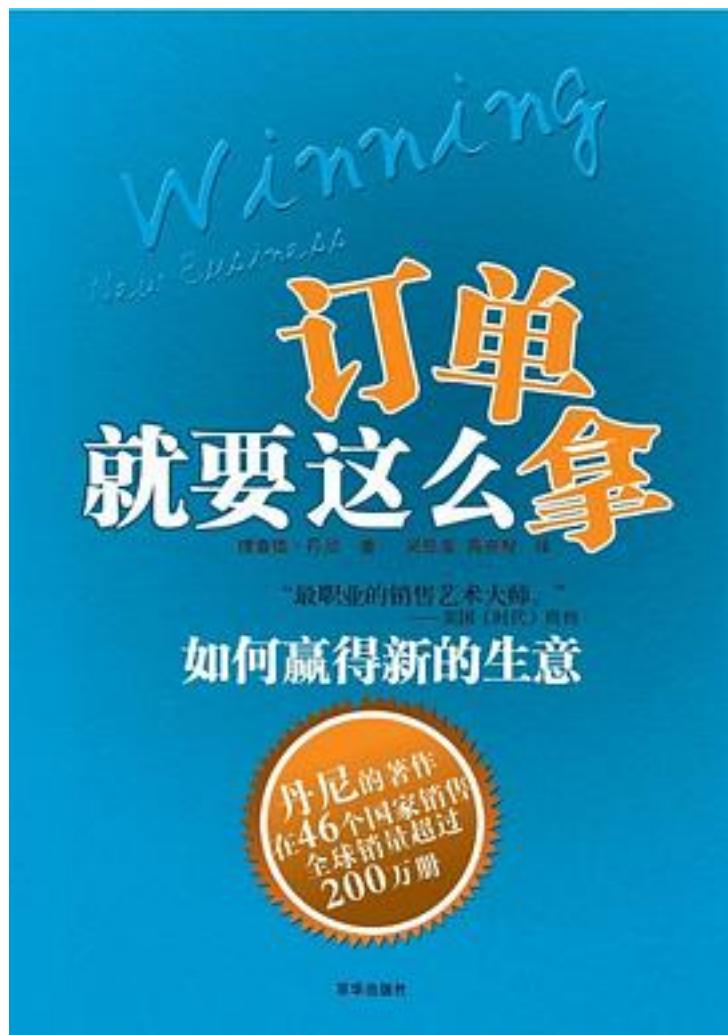


订单就要这么拿



[订单就要这么拿\\_下载链接1](#)

著者: (英) 理查德·丹尼

出版者:

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787807245957

“最职业的销售艺术大师。”

——美国《时代》周刊

丹尼的著作在46个国家销售全球销量超过200万册。

在当今商业社会中，每个人都需要赢得新的生意，不管他们是不是销售团队中的一员。本书针对那些深知销售的重要性、但缺乏专业培训或销售勇气的人，帮助他们进行高效的销售活动。理查德·丹尼是世界上最负盛名的销售大师，他能让你摆脱对销售的恐惧，告诉你做什么、如何去做。这本书完全体现了丹尼的风格，自始至终都在激励和启发你，使你拥有获得成功的能力和自信。书中对销售的每一个主题都进行了详细的讨论，包括：

- ◎简单便捷的取胜诀窍
- ◎成功地进行陈述
- ◎如何与决策者会谈
- ◎价格不是最低时如何获得订单
- ◎如何让顾客热心为你推荐
- ◎如何约见客户
- ◎如何打败竞争对手
- ◎提供卓越的客户关怀

本书来自丹尼多年的经验积累，充溢着远见卓识。不管你在公司处于什么职位，丹尼都能帮助你获得所需的技巧和策略，最大化你的赢利能力。

作者介绍：

理查德·丹尼是一位极为成功的商人，也是英国最负盛名的商业演说家，他的演讲不仅能够激励、启发和教育听众，而且能让听众在实际操作中受益。在过去的20多年里，他一赢在和全世界的人们分享他的成功理念。作为一位广受欢迎的激励型演讲家，他已经成为了国际培训圈里的神话。他是理查德·丹尼集团的董事长，该集团在销售力、领导力、管理能力、客户关怀、业务增长等商务培训居于全球领先地位。理查德是英斟职业销售资格认证和领导与管理资格认证机构的创始人。此外，他还是英国一家电信公司的董事长。

理查德是全球畅销书《赢在销售》的作者，他还著有《成功的动因》、《赢在交流》、《为自我而赢》等图书。他的作品被翻译成了26种语言，在46个国家销售，全球销量逾两百万册。

理查德还是一名电台主持、作家。已婚，有四子，热爱多种体育项目。在他的陈述中穿插着逸闻趣事，轻松又幽默。他总是讲大白话，在逗乐听众方面有着神奇的能力，是一位才情卓绝的沟通专家。除了富有主题演讲的经验外，理查德还经常担任会议主席和主讲人。

目录：

[订单就要这么拿](#) [下载链接1](#)

标签

Sales

评论

---

[订单就要这么拿](#) [下载链接1](#)

书评

---

[订单就要这么拿](#) [下载链接1](#)