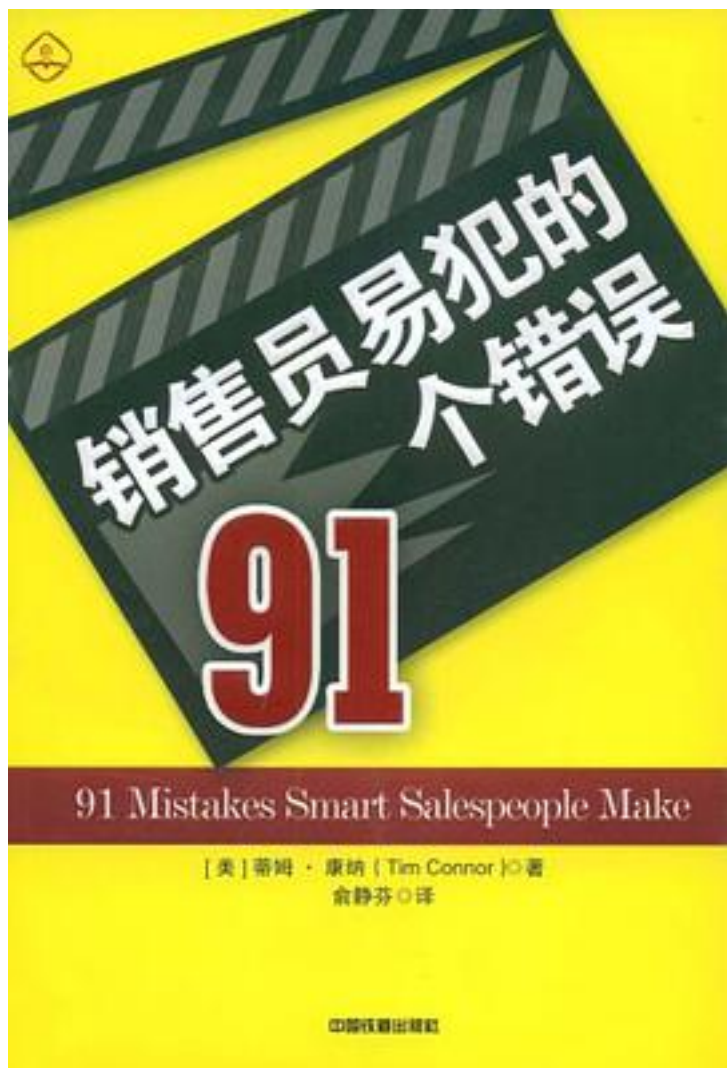


销售员易犯的91个错误



[销售员易犯的91个错误_下载链接1](#)

著者:蒂姆·康纳

出版者:

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787113093242

《销售员易犯的91个错误》主要内容：想做好销售业务？你只有两条路可选：少做错事或是多做对事。什么是错，什么是对？畅销书作者、营销专家蒂姆·康纳列举了销售员在态度、发掘潜在客户、做销售演示、处理异议、完成交易、时间管理、市场管理、做销售记录以及售后服务等众多方面易犯的91个错误，并一一指出了错误根源所在及其改正方法。

也许你可能已经意识到自己会犯其中的某些错误，但一直找不到解决良策：也许你还没察觉自己常犯的某些错误，任其阻碍你的事业发展；也许你认为有些根本不是错误，反而把其当成销售武器进行使用，却在不知不觉中损害着自己与客户的利益。

你可能从没想过会有这样一本书，将这许多方面的错误归结在一起，让你能够时时审视自己，是否又在犯错的道路上多走了几步：你还可能会觉得，即便是有这样一本书，也一定是个大部头，让你还没打开目录就已经失去了阅读的勇气。现在拿起《销售员易犯的91个错误》，来推翻你的臆断吧！轻松的阅读会让你在最短时间内豁然开朗，找到对抗销售错误的最佳方案！

作者介绍:

目录:

[销售员易犯的91个错误 下载链接1](#)

标签

营销

销售

评论

[销售员易犯的91个错误 下载链接1](#)

书评

这本书记录了销售中的91中错误，并给出了纠正错误的方案，提出了很多被证实的有效的、直截了当、毫无保留的销售技巧。注意：书中提及的是“技巧”，属战术层面，告诉你具体怎么操作，缺乏市场的战略部分，所以不能以为读此一书就能无所不能，报这样的期望是不合实际的。 书中...

[销售员易犯的91个错误_下载链接1](#)