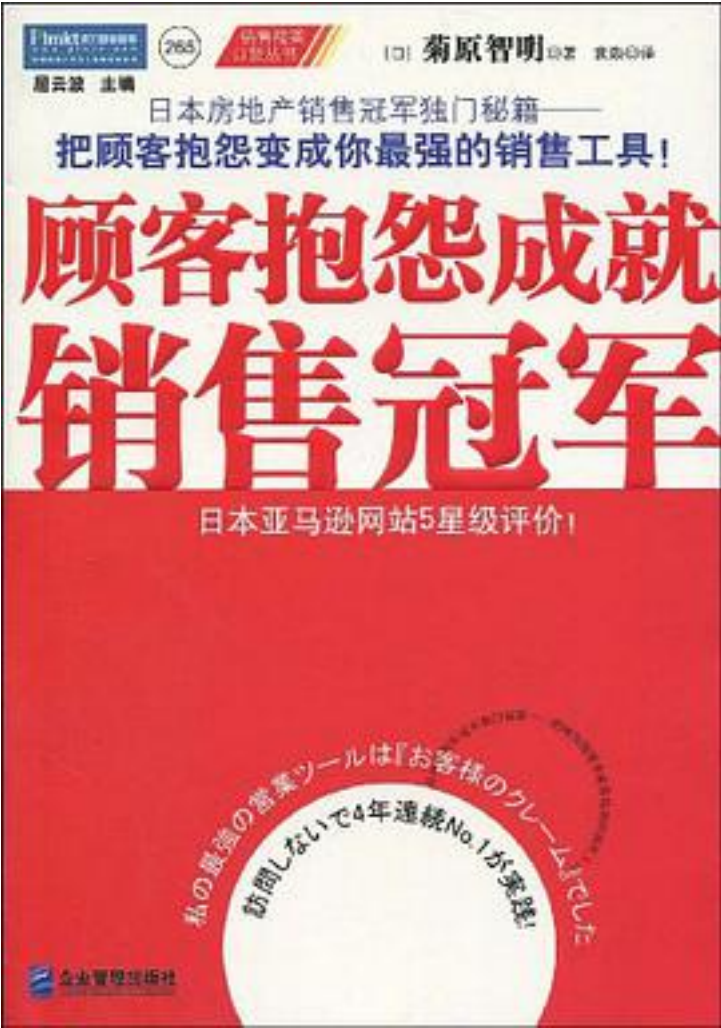


顾客抱怨成就销售冠军



[顾客抱怨成就销售冠军_下载链接1](#)

著者:菊原智明

出版者:

出版时间:1970-1

装帧:

isbn:9787802552944

《顾客报怨成就销售冠军》内容简介：顾客的抱怨和投诉，是绝佳的信息来源。不论对

于销售人员还是对于消费者来说，都是弥足珍贵的商业信息，可以作为营销工具加以充分利用。从顾客的抱怨中站起来，从业绩最差者变身为销售冠军，失败的销售案例中所隐藏的问题真相，顾客为什么要抱怨，发掘顾客的潜在需求，给顾客留下深刻印象的销售赢在这里！

你是在“不折不扣”地做销售吗？使用“暗示性语言”吸引顾客处理投诉中发展新顾客，“面对面，才好卖”已是陈年旧话，从处理投诉中发展新顾客，销售小伎俩，使依赖感丧失，不当的销售方法会使好机会人身边逃走。

作者介绍:

目录:

[顾客抱怨成就销售冠军_下载链接1](#)

标签

营销

销售学

销售

品牌

评论

营销letter，卖房子的：失败经验谈

销售

通俗易懂，但不知道符不符合国情呢

[顾客抱怨成就销售冠军_下载链接1](#)

书评

[顾客抱怨成就销售冠军_下载链接1](#)