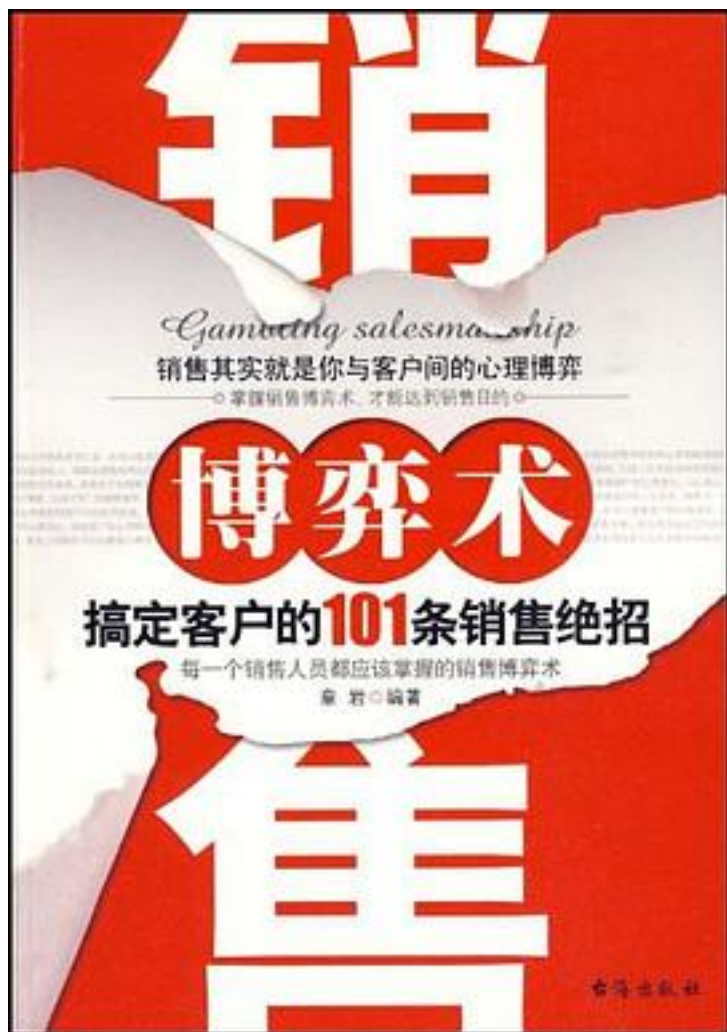


销售博弈术



[销售博弈术_下载链接1](#)

著者:章岩

出版者:台海出版社

出版时间:2009-10-1

装帧:平装

isbn:9787801416667

读懂销售博弈术，客户再也逃不出你的手掌心！101条销售绝招，搞定各种各样的客户

，解决销售中无数难题！销售是一种博弈，是一场隐蔽自己，套取对手底牌、博取利益最大化的较量！这场博弈拼的是买卖双方的经验、技巧和应变能力，一招不慎满盘皆输！真正聪明的销售人员想方设法让客户亮出底牌！有效掌握博弈法则，在残酷的竞争中游刃有余！

作者介绍:

章岩，本名张兵，致力于市场营销管理学、销售心理学的研究。在商场中摸爬滚打，对管理上的各种技巧运用纯熟，并能够进行总结。其悟出的一条真谛为：劳心者治人，劳力者治于人。

目前出版作品有：《先交朋友，再做生意》、《销售中的心理学诡计》、《人脉圈》、《销售电话这样打》等畅销图书。

目录:

[销售博弈术_下载链接1](#)

标签

销售

搞定客户

博弈

不懂点博弈术就真的

赚钱

out了

评论

劳心者治人，劳力者治于人

书中的招数有用，要想在销售中做出个模样，只有通过学习来提升自己。

销售人员的一本好书！这本书对销售招数讲的很详尽。

以前总感觉博弈论之类的东西是古人们才玩的招数，原来博弈论在生活中随处可见。如果不懂点博弈术，别说事业有成了，估计连活下来就难。这本书虽然是从销售的角度来谈博弈，但我感觉对我们日常生活人际交往也很有用。

握博弈法则，在残酷的竞争中游刃有余

销售 实用 技巧

用违背常理的怪招，制服习以为常的顾客

销售实战书，很多个绝招，能学会一半就差不多了。。

你和客户相似越多，成交的可能性就越大

销售是一种博弈，是一场隐蔽自己，套取对手底牌、博取利益最大化的较量

博弈拼的是买卖双方的经验、技巧和应变能力，一招不慎满盘皆输

[销售博弈术_下载链接1](#)

书评

在高铁看到这本书，毫不犹豫就买了，事实证明十分明智，这本书非常实用。根据这本书的说法，销售就像一场博弈，客户的心理十分微妙，只有在博弈间掌握到位，拿捏好分寸，最终达到平衡，才能完成一笔完美的业务。事实上，人生无处不博弈。本书的销售技巧值得每一个从事销售...

[销售博弈术_下载链接1](#)