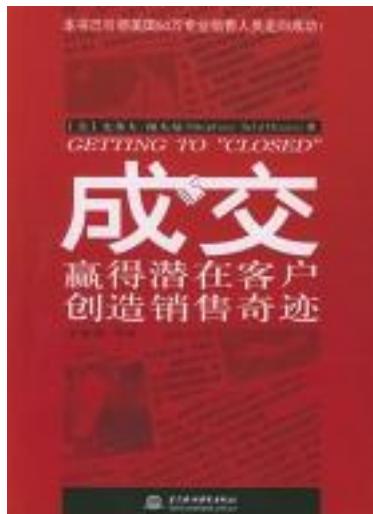


# 成交



[成交 下载链接1](#)

著者:袁奕

出版者:花山文艺出版社

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787807557159

《成交》内容简介：销售真的很难做吗？尔虞我诈的商圈，看不透、猜不尽的人心是不是总让你备受煎熬，始终不得要领？在《成交》中，作者用她的亲历，以具代表性的销售成交案例，给出了如何做一个好销售的答案。田青，一家安防上市公司的销售员，在面对领导的百般刁难、同事的恶意诽谤、集团人事突变、客户的非礼羞辱……她都能运用超越平常想象的商场生存手腕化险为夷，使自己的地位坚不可摧。

与此同时，田青还肩负着集团下达的几乎不可能完成的销售任务，且金融危机正当时，每天都有某某企业倒闭、裁员的消息传出。因此，如何“夺人单”，防止或挽救“被人夺单”，成了田青完成业绩的唯一途径。在她浴血奋战的过程中，其所使用私家销售秘诀，定会让你恍然大悟。

作者介绍:

袁奕，80年代生人，就职于某集团公司销售部。

目录:

[成交\\_下载链接1](#)

**标签**

职场

销售

管理

商战

商业

**评论**

现在这一类的书还真是多。

---

最近流行这题材~~

---

一直都很佩服销售人员，能说会道，能言善辩。自己是不能胜任工作的。看过《成交》，才明白一位成功的销售人员，不仅仅是嘴巴能说就行。很欣赏田青。一个柔弱的女孩子，不以漂亮取悦客户，而以真诚感动客户；不以谄媚取悦领导，而以业绩回报领导；不以抱怨应对工作，而以激情应对工作。工作环境恶劣，她能坚持自己的做人做事原则。她“以德报怨”，她“出淤泥而不染”。一本书能让人学到点，悟到点，就足矣！

[成交 下载链接1](#)

书评

[成交 下载链接1](#)