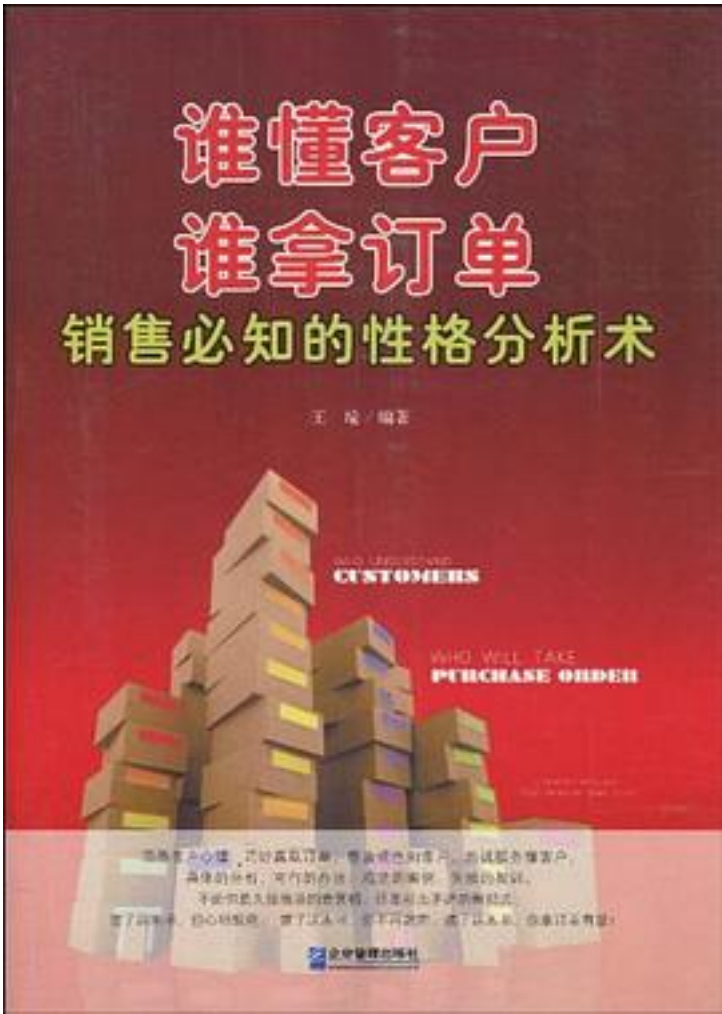


# 谁懂客户谁拿订单



[谁懂客户谁拿订单\\_下载链接1](#)

著者:王瑜

出版者:企业管理出版社

出版时间:2010-4

装帧:平装

isbn:9787802553972

《谁懂客户谁拿订单:销售必知的性格分析术》 内容简介：营销工作苦，营销工作难。

不吃闭门羹，就得看冷脸。你知道为什么会这样吗？那是你还不懂客户。如果你懂客户心理，你就能缓解客户的心理密码，走进客户心里，与客户做心灵的沟通。《谁懂客户谁拿订单:销售必知的性格分析术》将教你怎样走进客户的心里，进而成功销售。

洞悉客户心理，巧妙赢取订单，察言观色知客户，热诚服务懂客户。具体的分析，可行的办法，成功的案例，失败的教训。不论你是久经商场的老营销，还是初出茅庐的新把式，读了《谁懂客户谁拿订单:销售必知的性格分析术》，你心明眼亮；读了《谁懂客户谁拿订单:销售必知的性格分析术》，你不再迷茫；读了《谁懂客户谁拿订单:销售必知的性格分析术》，你拿订单有望！

作者介绍:

目录:

[谁懂客户谁拿订单\\_下载链接1](#)

## 标签

营销

人格

中国

pdf

## 评论

网上的，总觉得没写完似的。。。

-----  
[谁懂客户谁拿订单\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[谁懂客户谁拿订单\\_下载链接1](#)