

销售沟通艺术



[销售沟通艺术_下载链接1](#)

著者:谢承志

出版者:复旦大学出版社

出版时间:2010-3

装帧:平装

isbn:9787309070491

《销售沟通艺术:买卖成功的秘诀》内容简介：人们往往认为，商品市场中的销售者只是在销售商品。其实，从沟通学的角度，从更高的层次来分析，销售者销售的其实是“人”。这才是买卖成功的秘诀，也是商品销售的最高境界。因为买卖双方如果认可了对方的“为人”，才更会在欲望的基础上形成动机，采取行动，完成买卖。古今中外，莫不如此。

《销售沟通艺术:买卖成功的秘诀》通过对大量生动的发生在实际社会生活中的中外典型案例的分析，阐明在激烈的市场竞争中，必须了解基本的销售沟通原理，学会正确的沟通思维方法，掌握有效的沟通技巧，善于发送和接收各类信息，从而正确解决销售中的各种问题，建立买卖双方互相受益的关系，最终取得销售的成功，赢得更多的市场份额。

作者介绍:

谢承志，上海师范大学教授。

曾兼任《上海公关》杂志副主编。1993年出版《演讲与论辩》(上海高级中学选修教材)，担任纪念毛泽东同志诞生一百周年全国演讲大赛决赛评委，同年参加国家教委师范司组编的《教师口语》(“演讲”、“论辩”章节)的编撰工作。先后担任同济大学MBA班、美国西海岸大学MBA班、美国百慕大大学中国MBA班和EMBA班、美国杜兰大学EMBA班的教学工作。

出版的著作有：《实用演讲术》、《演讲与论辩》、《演讲要诀》、《明明白白我的心》、《谈判制胜术》、《公关谈判艺术》、《语言交际能力训练与自测》、《幽默口才》、《实用公关术》、《商务谈判与沟通技巧》(与人合作)、《幽默公关》、《教育新视野——WTO与上海教育》(任第一主编)。

目录:

[销售沟通艺术_下载链接1](#)

标签

销售

当当读书

评论

[销售沟通艺术 下载链接1](#)

书评

[销售沟通艺术 下载链接1](#)