

# 超级销售技巧

[超级销售技巧\\_下载链接1](#)

著者:吴建华

出版者:

出版时间:2010-7

装帧:

isbn:9787506464901

《超级销售技巧:提高业绩的实战方法》内容简介：福特集团首位全球营销总监诺瓦尔·霍金斯曾说过：“销售是一份仅次于总统的伟大职业！”的确，无论是在哪个行业，销售都是非常重要的职位。没有销售，企业就无法生存。要想做好销售，销售员除了自身要有较强的能力和素质外，还要学会一些销售技巧。《超级销售技巧:提高业绩的实战方法》针对销售过程中的每个细节，为销售员提供了许多有效的方法和宝贵的建议，对销售员业绩的提升会有很大帮助。

作者介绍:

目录:

[超级销售技巧\\_下载链接1](#)

## 标签

企业

社会学

文学

人类学

评论

都是一些常见的技巧，销售一途主要还是得坚持，不断磨练技巧。这本可以偶尔读读，查漏补缺

-----  
4 work。

-----  
学习学习在学习

-----  
什么呀这是都进不去还让人看，垃圾

-----  
[超级销售技巧\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[超级销售技巧\\_下载链接1](#)