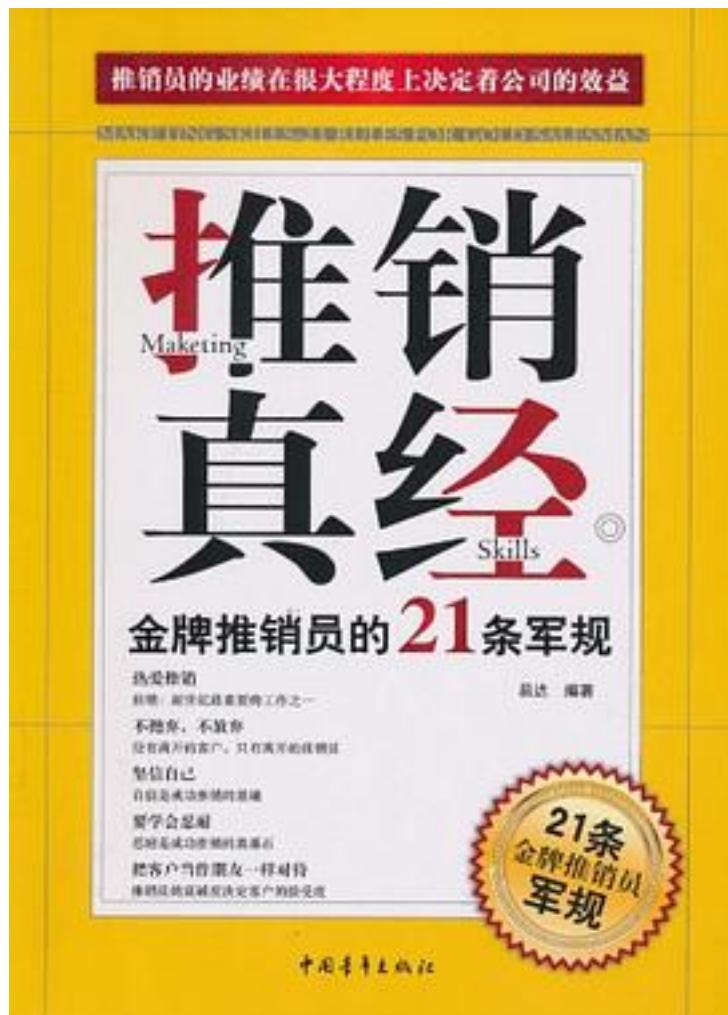


# 推销真经



[推销真经 下载链接1](#)

著者:易达

出版者:

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787500695424

《推销真经:金牌推销员的21条军规》内容涵盖了推销理念、心态养成、心理素质、推

销方法、成交技巧等领域，将推销的学问寓于一个个生动、详实的案例之中，深入浅出地讲解推销的心理规律和实用技巧，极富启发性与可操作性。阅读这些内容，推销新人可以了解影响客户购买行为的真实原因，能够看到使推销获取成功的种种方法，生硬的条条框框也会在不知不觉间渗入到推销工作中最细微的地方，让推销新人能尽快掌握金牌推销员的成功技巧。

《推销真经:金牌推销员的21条军规》用军规式的行为准则来培养推销员成功的习惯，既可作为推销新人的入门读物，也可作为推销员自我提高的参考读物，是所有怀着金牌推销员梦想的年轻人都不应错过的指路明灯。

推销，是现代商业活动的重要组成部分，推销员的业绩在很大程度上决定着公司的效益，金牌推销员也往往是企业里最炙手可热的人物。

要想获得推销事业的成功，推销员要能深入理解客户的需求，针对客户需求找出有效的解决方案，并用完美的行动完成具体工作。

优秀的推销员必须拥有如下几种素质：正确的理解推销职业；优秀的推销理念；良好的心理素质；积极向上的心态；自我学习的习惯；与客户交往的技巧；产品推销技巧。

作者介绍：

目录：

[推销真经 下载链接1](#)

标签

推销

评论

---

[推销真经 下载链接1](#)

书评

[推销真经 下载链接1](#)