

<<销售红宝书>>

图书基本信息

书名：<<销售红宝书>>

13位ISBN编号：9787111206293

10位ISBN编号：7111206290

出版时间：2007-1

出版时间：机械工业出版社

作者：杰弗里·吉特默

页数：186

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售红宝书>>

内容概要

《销售红宝书》如何使用，本书中讲到的黄金法则如何实践。
本书中讲到的黄金法则，不是教你如何做好一笔生意，而是教会你如何做好，直达成功!书中的关键字句都用红色标出，你会很容易注意到。
但是请注意，你在阅读本书的时候一定要综合理解全书的内容，而不能只看关键字句。
这本书内容精炼、便于携带，方便读者在需要的时候随时翻看，查找所需的内容。
把这本书带在身边，经常翻阅，有助于你的销售业务节节上升。
如果你能每天掌握并在生活和销售工作中实践一项本书中的技巧，那么一年后你就会成长为一名销售专家了——一名手头更宽裕的销售专家。

<<销售红宝书>>

书籍目录

“人们为什么购买”红色销售如何运用本书为什么这本书是红色的出类拔萃与碌碌无为之间有什么区别你最大的恐惧是什么成为出类拔萃的销售人员的12.5条黄金法则自我激励要想胜出就要做好准备，否则就会输给那些有准备的人良好的个人品牌等于销售量：关键不是你认识什么人，而是什么人认识你重要的是价值和彼此之间良好的合作关系，而不是价格不要自己一个人闷头工作，要活用你的人际关系网如果你不能设法与真正的决策者见面，你也太差劲了吧使我感兴趣，我会自己说服自己如果你能让对方大笑，你就能让对方购买运用创造力来制造差异并占据优势降低风险，把销售转变为购买自己夸自己只能算是吹牛，当别人也说同样的话时，才是佐证张开你的触角辞掉你宇宙总经理的职位更多的红色销售思维最终策略会帮助你赢在起跑线上小销售员做到了销售中最重要的两个词儿活到老学到老的12.5条法则应用“更多.....更多.....”准则如何做到第一名并稳居宝座这本书没有结尾.....

<<销售红宝书>>

媒体关注与评论

销售人员黄金法则 来源 价值中国网 尹伟 不是教你如何做好一笔生意，而是教会你如何做好，如何使用本书，如何实践本书中讲到的黄金法则，如何运用本书中讲到的黄金法则，直达成功!书中的关键字句都用红色标出，你会很容易注意到。但是请注意，你在阅读本书的时候一定要综合理解全书的内容，而不能只看关键字句。这本书内容精炼、便于携带，方便读者在需要的时候随时翻看，查找所需的内容。把这本书带在身边，经常翻阅，有助于你的销售业务节节上升。如果你能每天掌握并在生活和销售工作中实践一项本书中的技巧，那么一年后你就会成长为一名销售专家了,一名手头更宽裕的销售专家。

<<销售红宝书>>

编辑推荐

《销售红宝书》是一本你必须阅读的书！
如果你读上10遍，它会让你获得好的销售业绩、好的态度、好的生产力、好的关系、好的银行存款，以及好的人生。

成为销售之神的12.5个黄金法则，如何保证销量居高不下。

《华尔街日报》畅销书；《商业周刊》畅销书。

杰弗里·吉特默，关于销售艺术的最新畅销书来了！

想知道内容？

没别的吗，翻开吧，瞬间将你带入销售的红色风暴！

正在通向成功的阶梯上攀登吗？

你的目标是什么？

提示：通向成功的诀窍就是用心工作！

<<销售红宝书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>