第一图书网, tushu007.com

<<成为销售冠军的14条法则>>

图书基本信息

书名：<<成为销售冠军的14条法则>>

13位ISBN编号：9787121006913

10位ISBN编号：712100691X

出版时间：2005-1

出版时间：电子工业出版社

作者：托德 · 邓肯 (Duncan Todd)

页数：198

字数：183000

译者：王楚明

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

内容概要

作者将自己从22年的销售生涯中所领悟到的道理，融汇为14条销售法则并告诉读者：当你能够很好地把为人处世之道和所从事的销售工作结合起来时，长久的销售奇迹就会在客户高度信任的情况下发生，也就是成为一个值得信赖的销售人员；成为一个想客户所想，急客户所急的诚实之人，从而客户会更多地依赖和惠顾于你。
无论你担任何种销售职务，采用“高诚信销售法则”中的实战原理，将为你创造更骄人的销售业绩，打开一扇通往新的思维和生活方式的大门。

作者简介

托德·邓肯，美国乔治亚州亚特兰大市邓肯集团的创始人和首席执行官，美国销售和生活技巧领域的卓越学者。
他的磁带、图书及研讨会帮助全世界数百万人挖掘自己的潜能。
他还著有畅销书《拯救你的销售》。

书籍目录

第１部分　为成为一名值得信赖的销售员做准备　第１章　冰山法则　　成功销售的最大还原则　把你从困难中牵引出来的力量　　为成功的销售奠定基础　　遵循冰山法则　第２章　巅峰法则　一种新的失败观　　一种新的成功心态　　高度信任和失败　第３章　股东法则　　成功是你自己的事情　　你为将来可以做到的10大投资　第４章　阶梯法则　　销售的波峰和波谷　　看到你的成功　　４个核心　　90天的涅槃　第５章　杠杆法则　　你无法独自前行　　生活的杠杆作用　　利用杠杆作用获得更大的成功　第６章　沙漏法则　　管理你的行为，而不是时间　第７章　扫帚法则　　如果你不主动出去，那么就要被动挨打第２部分　为创建一项值得信赖的销售事业打基础　第８章　排练法则　　高诚信销售体系　　幕间休息：拒绝管理能加深客户的信任度　第９章　靶心法则　……　第10章　天平法则　第11章　求爱法则　第12章　钩子法则　第13章　催化法则　第14章　加演法则

第一图书网, tushu007.com

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