

<<如何成为推销高手>>

图书基本信息

## <<如何成为推销高手>>

### 内容概要

现在有一种新的推销方法?且让我们称它为“双赢”销售方法。

致力于这种方法的销售,必须抱有长远的眼光。

这种方法,不仅要顾客买一次商品,而且还让他们拥有继续购买的欲望,并告诉他们的亲朋好友。

换句话说,具有“双赢”观念的销售员,不只需要订单,还需要掌握所有的销售事项,他们不但没有被拒绝的经验,而且还会有一协对商品满意的顾客自愿替他们推销。

实际上,顾客才是真正的最佳销售利器。

这本书就是要告诉您,如何成为杰出的销售者,不管您的顾客是谁,这里的“双赢”销售方法都能适用。

即使交易不同,基本原则都是一样的,所以无论您是专业销售员、代理人、医生或是行政官员,

“双赢”销售原则都能满足您的需求。

这套销售方法的报酬,简单地说:就是有事半功倍的效果。

更重要的是,这将使您更充满自信;今后做任何事,必然无往不利。

如果您想了解“双赢”销售方法,请你细读本书。

<<如何成为推销高手>>

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>