金牌营业员培训教程



作者: 张秀云编著

出版社:北京:京华出版社

出版日期: 2006.02

总页数: 236

介绍:本书介绍了成功销售商品的前提、WEISS快速成交法、销售在无形之中三部分内容。 具体包括服务意识比技巧更重要、精心塑造职业化形象、介绍商品、说服顾客、掌握顾客 的秘密、妥协处理顾客投诉与不满等。

说明: 登录教客网(https://www.jiaokey.com/book/detail/11523518.html) 查找全本阅读方式

金牌营业员培训教程 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detail/11523518.html 教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/11523518.html

书名: 金牌营业员培训教程