

大推销：成就直销高手



作者：赵兴平著

出版社：北京：中国商业出版社

出版日期：2007. 01

总页数：210

介绍：推销不仅是未来分销领域发展的大趋势，更是一项发展潜力大，并且自主性强、风险低、成功机会多、前景好的事业。在一万多个百万美元收入的美国家庭中，有80%都是从事推销事业或自营事业等自主性事业的。本书介绍了推销心理学的产生和发展过程，具有实用性、适应性的特点，通过理论描述与大量的案例分析，使学习者能够掌握；推销过程中的如何寻找客户和说服客户这个环节；顾客的个性心理特征以及顾客购买行为的心理活动过程；推销活动与顾客的心理关系。身为一名推销或者直销从业人员，你是在与他人分享产品，是助人，不必害怕遭到拒绝，更不必觉得矮人一截。许多人都有梦想，然而只有少数人能够实现梦想，因为只有少数人勇于实现他们的梦想。加油，下一个百万富翁一定是你！

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/12167286.html>）查找全本阅读方式

大推销：成就直销高手 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/12167286.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12167286.html>

书名：大推销：成就直销高手