

会说话拿订单



作者：史迪文编著

出版社：北京：北京邮电大学出版社

出版日期：2010.01

总页数：218

介绍：所有有志于在销售领域获得成就的人，都希望自己拥有能轻易说服客户的口才。然而，很多人在这方面都感觉心有余而力不足，究其原因还是说话不得法，没有科学的锻炼口才之道。什么是好口才？也许每个人对“好口才”的评价标准都不一样，但通过对世界上上百位推销大师、销售冠军和交易高手的销售口才的分析、总结和归纳，我们发现他们最常用的销售口才方法主要有七种。而且通过无数的销售实践，我们得出结论，只要掌握好这七种口才方法，就足以在销售领域取得很大的成功。这本《会说话，拿订单》主要介绍的就是这七大销售口才，是专门为欲提高口才能力而去创造更佳业绩的人量身定造的。

说明：登录教客网 (<https://www.jiaokey.com/book/detail/12395768.html>) 查找全本阅读方式

会说话拿订单 评论地址: <https://www.jiaokey.com/book/detail/12395768.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12395768.html>

书名：会说话拿订单