

销售新人心理训练7日通



作者：许进，孙瑞编著

出版社：北京：机械工业出版社

出版日期：2010.08

总页数：221

介绍：本书主要介绍了销售新人需要进行的7个心理训练，这些训练是可以立刻派上用场的理念、策略和技巧，使你能够迅速和轻松地提高销售业绩。全书内容包括销售新人观念、心态的训练，如何培养心理自信，客户初识、说服、产品介绍、电话沟通、成交签单五个方面的心理技能训练。本书的重要作用在于方便销售新人用短短7天时间掌握必要的销售心理学，同时了解让业绩倍增的销售基本法则和技巧。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/12642912.html>）查找全本阅读方式

销售新人心理训练7日通 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/12642912.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12642912.html>

书名：销售新人心理训练7日通