

绝对成交的销售话术



作者：张潜著

出版社：广州：广东经济出版社

出版日期：2010.09

总页数：150

介绍：本文作者通过多年的销售实战经验以及对人性心理的细微观察，将这些Key Man分为驾驭型、反复型、冲动型、演说型、逻辑型和受宠型六大类型，并在文中分别阐述其特征、面对销售人员时他们的内心独白以及最常见的动作，然后针对不同类型的Key Man总结出一套最具说服力的“关键字话术”，让销售人员能在最短时间内顺利成交。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/12670487.html>）查找全本阅读方式

绝对成交的销售话术 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/12670487.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12670487.html>

书名：绝对成交的销售话术