

每天学一点销售心理擒拿术



作者：北方编著

出版社：北京：北京理工大学出版社

出版日期：2010.10

总页数：261

介绍：《每天学一点销售心理擒拿术》是一本利用心理战术攻克销售难题的书籍，本书将销售实践与消费者心理学相结合，通过大量的销售实例揭示了隐藏在客户内心深处的心理现象，同时融合了国内外销售大师的成功经验与方法，为你拨开层层迷雾，使你直抵成功的终点。本书分为八章，分别从销售员自我介绍、掌握目标顾客的技巧、发觉顾客的需求等方面介绍销售学的知识。对于销售人员来说，有一定的借鉴意义。而且本书通俗易懂，非常适合销售人员阅读。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/12673859.html>）查找全本阅读方式

每天学一点销售心理擒拿术 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/12673859.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12673859.html>

书名：每天学一点销售心理擒拿术