

一本书读懂客户心理 挖掘客户需求痛点，七步成交



作者：柯胜威著；王景主编

出版社：北京：中国经济出版社

出版日期：2014.10

总页数：219

介绍：在销售这片江湖里，只有摸准江湖的门道，能够对客户洞若观火，准确把握对方任
何的心理变化，你才能够精准销售，提升业绩！本书作者仔细把脉销售江湖，从七大步骤
出发，打造了一个销售系统，运用这个系统，帮助你快速地提升你的绩效，实现销售业绩
的飞升。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/13642160.html>）查找全本
阅读方式

一本书读懂客户心理 挖掘客户需求痛点，七步成交 评论地址：

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13642160.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13642160.html>

书名：一本书读懂客户心理 挖掘客户需求痛点，七步成交