## 销售心理学



作者: 兰华

出版社:北京:中国纺织出版社

出版日期: 2019.11

总页数: 168

介绍:销售是一门人际交往的心理学问,每一次销售都是双方心理活动演变的过程。销售中的种种行为、各种问题,都与人的心理有着千丝万缕的联系。只要窥破了心理学的奥秘,销售就会变得很轻松,而一旦掌握了相关的心理学知识,许多销售中的难题就会迎刃而解。本书以心理学知识作为理论基础,引证了许多经过科学验证的心理实验,汇集了大量相关的销售实战案例,提炼出各种在销售中的心理策略,并提供行动建议,相信会对销售员的工作有很强的指导作用。

说明: 登录教客网(https://www.jiaokey.com/book/detail/96238523.html) 查找全本阅读方式

销售心理学 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detai1/96238523.html 教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/96238523.html

书名:销售心理学