

金牌营业员培训教程



作者：张秀云编著

出版社：北京：京华出版社

出版日期：2006.02

总页数：236

介绍：本书介绍了成功销售商品的前提、WEISS快速成交法、销售在无形之中三部分内容。具体包括服务意识比技巧更重要、精心塑造职业化形象、介绍商品、说服顾客、掌握顾客的秘密、妥协处理顾客投诉与不满等。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/11523518.html>）查找全本阅读方式

金牌营业员培训教程 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/11523518.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/11523518.html>

书名：金牌营业员培训教程