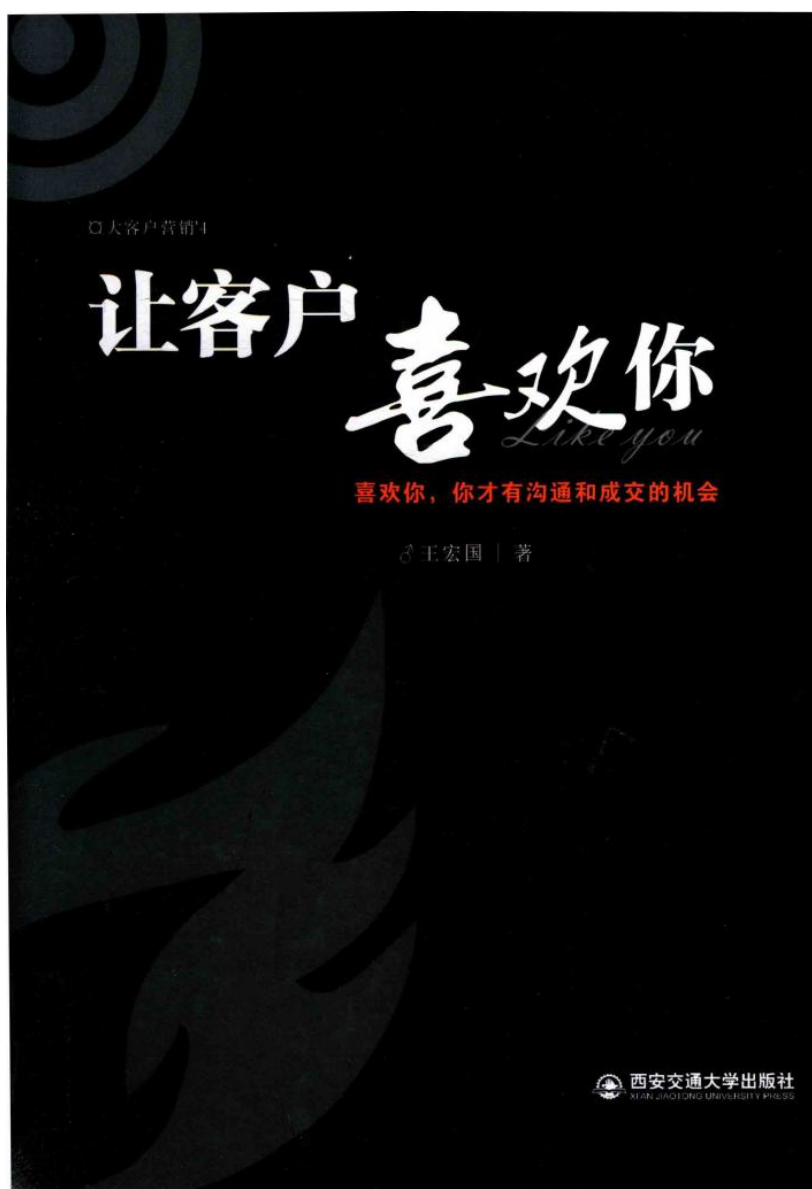


让客户喜欢你 喜欢你， 你才有沟通和成交的机会



作者：王宏国著

出版社：西安：西安交通大学出版社

出版日期：2017.12

总页数：169

介绍：同样的技巧、话术，放在不同的客户身上，有的很有效果，有的有点效果，有的没什么效果，有的甚至引导客户反感。为什么？固然与企业需求、个人需求有关，与他当时的处境、心情有关，情况很复杂，但内心深处是与他的好恶有关，他喜欢什么、讨厌什么。因为是为了营销，所以本书只讨论心理层面的好恶。生理层面的好恶，比如喝酒、抽烟、贪吃、好色之类，不在本书讨论之列。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/14473885.html>）查找全本阅读方式

让客户喜欢你 喜欢你， 你才有沟通和成交的机会 评论地址：
<https://www.jiaokey.com/book/detail/14473885.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14473885.html>

书名：让客户喜欢你 喜欢你， 你才有沟通和成交的机会