

销售心理战 激发客户购买欲的72个说话技巧



作者：霍金斯著

出版社：北京：中国国际广播出版社

出版日期：2016.12

总页数：212

介绍：本书针对销售人员如何施展口才激发客户购买欲的问题，分别从初次拜访客户、拉近与客户之间的距离、探询客户需求、产品介绍等几个方面入手，通过具体的情景案例分析，让读者身临其境地体验在某一情形下该怎样应对客户，把握客户心理，说服客户，从而最终实现交易的目的。

说明：登录教客网 (<https://www.jiaoke.com/book/detail/14569746.html>) 查找全本阅读方式

销售心理战 激发客户购买欲的72个说话技巧 评论地址: <https://www.jiaokey.com/book/detail/14569746.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14569746.html>

书名: 销售心理战 激发客户购买欲的72个说话技巧