

# 《内向者的销售法宝》

## 书籍信息

版次：5

页数：

字数：

印刷时间：2012年08月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787513613798

## 编辑推荐

销售员是目前非常庞大的曲折群体；内向者是人群中的大多数；许多人怀疑自己内向而做不了销售；《内向者的销售法宝》用大量的事实告诉读者内向者一定可以做好销售，并且更为出色！

## 内容简介

《内向者的销售法宝》用大量的事实和道理告诉读者：内向者并非不能做销售，相反，内向者只要认识到自己的内在优势，一定可以做好销售。

## 目录

### 1 谁懂我的心？——内向者剖析

- 1.1 我是谁：我性格内向吗？
- 1.2 因为内向所以骄傲：被低估的内向者
- 1.3 内外有别：内向和外向的差别
- 1.4 我也是金子：内向也有闪光点
- 1.5 我爱侃大山：健谈不是外向者的专利
- 1.6 内向，所以成功：内向的人也能成大事

### 2 销售就是夸夸其谈吗？——被误解的销售

- 2.1 被妖魔化的销售员：我不是大忽悠
- 2.2 销售最怕卖错货：以质为本，找准东家
- 2.3 你的月亮我的心：听听顾客的心思
- 2.4 为什么顾客都喜欢他：做受人欢迎的销售家
- 2.5 沉默是金还是禁：销售中的沉默战术

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)