

马铃薯高效栽培技术（第2版）



[马铃薯高效栽培技术（第2版）_下载链接1](#)

著者:谭宗九，丁明亚，李济宸 编

[马铃薯高效栽培技术（第2版）_下载链接1](#)

标签

评论

书不错，印刷质量好 喜欢

好书。京东快递一直给力。

价格实惠，内容详细，如果多配些实图就更好

N次购买，价位很合理，望继续合作！

不错，替别人买的，还可以。

挺实用的，不错

大概翻了一下，还是不错的

很好对于种植方面值得学习,送货员的也很多

给人家带买的，，，，，，

帮同事买的，他说还行，挺实用的，可以学到不少技术~

很实用的一本书

该书缺页，但客服态度相当好！

农民伯伯看点，简单易懂。

发财致富好帮手,多看点书不会错。

看看看看看看看看看看看看

非常好，价格便宜，发货快，包装好，正版。

不错，很喜欢，还会再来

老公买的，他说好看，经典。

东西好物流快东西好物流快

收到了 很好的哦 速度也很快的

读了这本书对马铃薯种植有了信心。

好，非常的好

还在学习中

正版书，印刷质量一般。内容很实用很有参考价值。

书是需要的，不错的。

实用的好书，很有参考价值

包装与书的质量都不错，感觉挺不错的！

打算种植土豆，刚好能用上这本书

书挺不错的，比较实用

书籍只能算科普书籍，对于农场的技术人员来说用处不大，细节部分编辑的不好

还不错

好评

不错

挺好

到货太慢了！下次还是去实体店买

@#@#@#@#@#@#@#@#@

《销售攻心术：销售中的心理策略》可以让你了解到隐藏在销售过程背后的深层客户心理，为你提供销售中的各种心理策略，帮助你提升销售业绩、改善人际关系、增加销售收入。销售就这么简单。只要你懂得客户的心理；成交就这么容易，只要你懂得销售攻心术。

销售不懂心理学，就犹如在茫茫的黑夜里行走，永远只能误打误撞。事实上，销售高手往往都是心理学大师。

隐藏在销售的背后是客户深层的各种心理，销售高手的最大突破就是掌疆了“销售心理”这一成功秘诀。《销售攻心术：销售中的心理策略》以心理学知识作为理论基础，引证了许多经过科学检验的心理实验，汇集了大量相关的销售实战案例，提炼出了在销售中卓有成效的各种心理策略。每种心理策略都环环相扣，直击销售全流程中客户的各种心理，让你能够轻松应对并掌握客户的心理变化，以心攻心、见招折招，让你进入一个“知己知彼、百战百胜”的销售境界，改善你的人际关系、提升你的销售业绩，让你立刻跻身销售精英阶层。

每个人都在从事某种形式的销售，销售的本质就是经营人际关系。销售不一要求你去改变客户。但是销售必须要取客户的信任 and 好感。信任 and 好感是客户购买你的产品和服务的必要条件，也是客户从你这购买的唯一理由。运用《销售攻心术：销售中的心理策略》中介绍的心理策略，你可以掌握客户的性格类型、洞察客户的心理需求、抓住客户的理弱、突破客户的心理防线、解除客户的心理包袱、赢得客户的心理认同。你的所有努力就都会有回报，让你在不经意间升级为销售高手。

“为什么没有业绩？”销售员常常会这样自问。是公司的产品没有竞争力？是市场竞争太激烈了？是目前经济不景气？不要再找借口了，作为一名销售员，没有业绩的原因主要是你自己。现在因为是买方市场，所以销售员不但必须对自己的产品了解透彻，而且需要运用相当的销售技巧获取客户的认同和信任，才能实现产品的销售。销售攻心术就是金融危机下提升销售业绩的决胜秘笈。攻心术是一种洞察人心、赢得信任的技术，它利用说话及心理技巧，打开客户的心扉。让客户感觉“这个人真是了解我”，在不知不觉中就相信对方的话语，接受对方的建议。甚至采取行动。销售攻心术就是将攻心术运用到销售中的实用技术，从销售话术到心理策略。一应俱全，不仅是一门研究客户的心理现象及其规律的科学，也是一门通过心理策略的运用达到掌控客户心理、实现产品销售的技术。

《销售攻心术：销售中的心理策略》可以让你了解到隐藏在销售过程背后的深层客户心理，为你提供销售中的各种心理策略，帮助你提升销售业绩、改善人际关系、增加销售收入。销售就这么简单。只要你懂得客户的心理；成交就这么容易，只要你懂得销售攻心术。

销售不懂心理学，就犹如在茫茫的黑夜里行走，永远只能误打误撞。事实上，销售高手往往都是心理学大师。

隐藏在销售的背后是客户深层的各种心理，销售高手的最大突破就是掌疆了“销售心理”这一成功秘诀。《销售攻心术：销售中的心理策略》以心理学知识作为理论基础，引证了许多经过科学检验的心理实验，汇集了大量相关的销售实战案例，提炼出了在销售中卓有成效的各种心理策略。每种心理策略都环环相扣，直击销售全流程中客户的各种

心理，让你能够轻松应对并掌握客户的心理变化，以心攻心、见招折招，让你进入一个“知己知彼、百战百胜”的销售境界，改善你的人际关系、提升你的销售业绩，让你立刻跻身销售精英阶层。

每个人都在从事某种形式的销售，销售的本质就是经营人际关系。销售不一要求你去改变客户。但是销售必须要取客户的信任 and 好感。信任 and 好感是客户购买你的产品和服务的必要条件，也是客户从你这购买的唯一理由。运用《销售攻心术：销售中的心理策略》中

[马铃薯高效栽培技术（第2版）_下载链接1](#)

书评

[马铃薯高效栽培技术（第2版）_下载链接1](#)