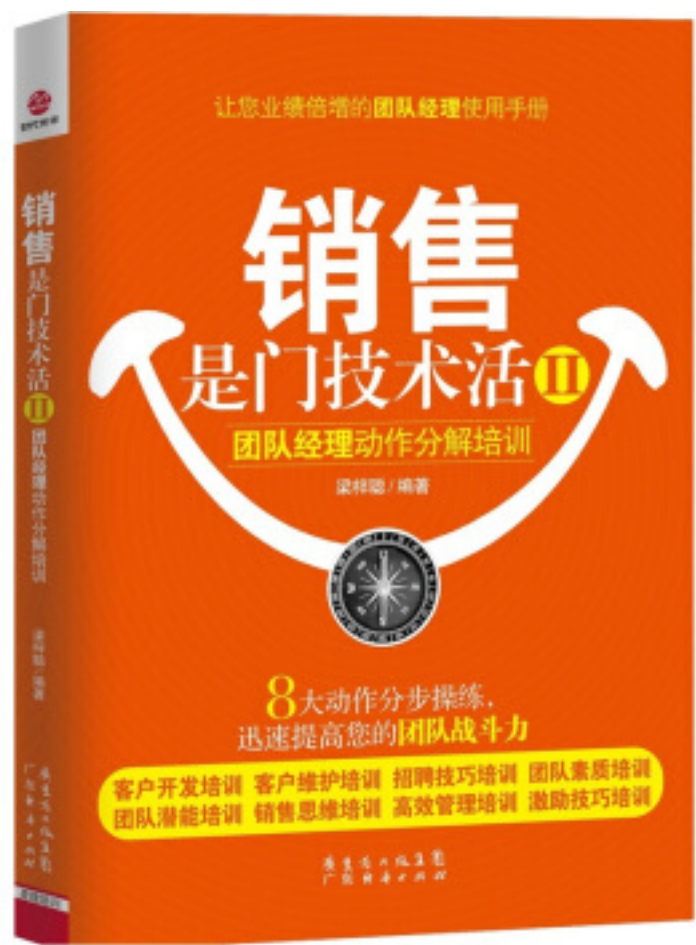


销售是门技术活2



[销售是门技术活2_下载链接1](#)

著者:梁梓聪 著

[销售是门技术活2_下载链接1](#)

标签

评论

不是我想要的销售书，不知是否可以退？？？

星巴克总裁霍华德·舒尔茨相信，最强大最持久的品牌是在顾客和合伙人心中建立的。品牌说到底是一种公司内外（合伙人之间，合伙人与顾客之间）形成的一种精神联盟和一损俱损、一荣俱荣的利益共同体。霍华德·舒尔茨这句话值得我们奋斗在营销战线上所有人思考，我们怎么去完成从一个销售人向顾客体验师角色的转变，也就是立足于顾客的情感去做自己的生意。在舒尔茨开第一家咖啡店的时候，就保持着为顾客创造一个使生活工作轻松的环境，并为此付出了巨大的努力。当星巴克的店铺开到全世界很多城市的时候，这其实就是舒尔茨战略营销能力的体现了。能够将一杯咖啡卖到全世界的人，不仅仅有推销能力，而是具有一种创建营销平台的能力。

天下没有做不成的生意，只有不会做生意的人；天下不缺销售的千军万马，缺的是能够组织起营销大军的人。销售人个人影响力都是平台给的，杰出的销售人也是，这就需要管理者们要认清自己只是体系的一部分。企业内部是一个相互关联的整体，自己的影响力和工作是建立在同事大量的工作协同之上的。因此，在很多的大企业中，推销产品还是借助企业的价值观，而不是过度宣扬自己的销售明星。

书的质量还行，作者将自己一步一个脚印走出来的销售路记录下来，分享经验。很适合一线人员去学习借鉴。

很不错的书。。还没看完，收益。学习中。。

啊嘎嘎二个人各阿哥噶人格

还不错的书 比其他的好点

还没来得及看呢，简单翻了翻，内容还不错，主要是针对团队经理人和想成为团队经理的一个培训~

还没看，不过质量不错，送货也快，送货员态度也还行，基本满意。

一本好书，对工作挺有帮助，认真学习中

现在市场关于这类的书太多了，真正实用的却不多，这本算是

我觉得每一个销售工作人都应该看看，会有很大的帮助的，很不错

包装配送很好，书也很好。给力的购书体验

是本值得一看的书，很多东西值得学习。

内容很详实，也比较有操作性，很值得有兴趣的朋友学习看看

很好的书籍，没看完不敢评价，现在看来物有所值。

知识比较全面，非常适合想创业的人学习！

收到了，质量不错呦，纸质也不错！

挺好的！！挺好的！！挺好的！！挺好的！！

我看了这本书后，我提高了我的销售技术

内容很充实，值得一看。

内容很细致，还是比较实用的

不错哦，没有推荐错！

我看了还成吧。举得例都蛮实用的

这书还真不错。有些实践经验。

销售必备，呵呵，写的比较细致。

快递很好，书也不错,物有所值

非常满意非常满意非常满意

还行不错挺好用还行不错挺好用

呵呵，为以后的工作充电

帮朋友买的，挺满意,挺好

还没看，应该还可以。

内容丰富，值得学习！

说的很细致，还不错。

.....

这书不错哦。

好的好的好的

本书以资深实战经验为依托，采用动作分解的形式，将销售经理可能遭遇的问题一一提出，全面展示和深度剖析了优秀销售经理的系列动作

京东很给力，服务不错，书也还好，没看完

对销售人员来说应该是不错的一本书

凑单买这么多还是挺可以的了

提高你的技巧

在书店看了，书不错，专门上京东买的，很划算

业余实际喜欢看看 也许对我的人生有所帮助。

京东包邮，发货快，买书到京东，不错的选择

一下子买了好几本都还没有时间全部读。

还可以，看过一部分了；还不错哈！

没有使用不知道没有使用不知道

写的还不错 东西相对适合初级销售

内容详细，帮助很大。

书好厚呀书好厚呀书好厚呀书好厚呀书好厚呀书好厚呀书好厚呀书好厚呀

送给老婆的，味道不错

一般般了

正在看，看完留言，在京东买书还不错

帮朋友买的，不知道怎样

书是不错，但是退了一次还是缺页，还不让申请再次退换货，垃圾！

非常失望的购物亲们别买

789665412368775552214

okokokok

! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! ! !

差评。救*卖旧书边角都是黄的

很喜欢梁梓聪，他的每一本书几本上都有，这本销售是门技术活2很不错，销售是门技术活。其实，这是相对不可捉摸的关系学来说的。大家都觉得在中国做销售就是搞关系，而我们说，只要按流程做好销售的相关环节，就可以做好销售。做好相关环节，就是要让每个销售团队成员训练有素。销售是门技术活2从销售管理人员的角度，将团队经理开拓市场、组建团队时的策略和可能碰到的实际问题进行细致、系统的解剖分析。从陌生市场的首次走访，到赤手空拳组建团队，到全面培训队员打造高效团队，本书以资深实战经验为依托，采用动作分解的形式，将销售经理可能遭遇的问题一一提出，全面展示和深度剖析了优秀销售经理的系列动作，让人得以一窥销售团队经理的成功秘诀。

很喜欢梁梓聪，他的每一本书几本上都有，这本销售是门技术活2很不错，销售是门技术活。其实，这是相对不可捉摸的关系学来说的。大家都觉得在中国做销售就是搞关系，而我们说，只要按流程做好销售的相关环节，就可以做好销售。做好相关环节，就

是要让每个销售团队成员训练有素。销售是门技术活2从销售管理人员的角度，将团队经理开拓市场、组建团队时的策略和可能碰到的实际问题进行细致、系统的解剖分析。从陌生市场的首次走访，到赤手空拳组建团队，到全面培训队员打造高效团队，本书以资深实战经验为依托，采用动作分解的形式，将销售经理可能遭遇的问题一一提出，全面展示和深度剖析了优秀销售经理的系列动作，让人得以一窥销售团队经理的成功秘诀。很喜欢梁梓聪，他的每一本书几本上都有，这本销售是门技术活2很不错，销售是门技术活。其实，这是相对不可捉摸的关系学来说的。大家都觉得在中国做销售就是搞关系，而我们说，只要按流程做好销售的相关环节，就可以做好销售。做好相关环节，就是要让每个销售团队成员训练有素。销售是门技术活2从销售管理人员的角度，将团队经理开拓市场、组建团队时的策略和可能碰到的实际问题进行细致、系统的解剖分析。从陌生市场的首次走访，到赤手空拳组建团队，到全面培训队员打造高效团队，本书以资深实战经验为依托，采用动作分解的形式，将销售经理可能遭遇的问题一一提出，全面展示和深度剖析了优秀销售经理的系列动作，让人得以一窥销售团队经理的成功秘诀。很喜欢梁梓聪，他的每一本书几本上都有，这本销售是门技术活2很不错，销售是门技术活。其实，这是相对不可捉摸的关系学来说的。大家都觉得在中国做销售就是搞关系，而我们说，只要按流程做好销售的相关环节，就可以做好销售。做好相关环节，就是要让每个销售团队成员训练有素。销售是门技术活2从销售管理人员的角度，将团队经理开拓市场、组建团队时的策略和可能碰到的实际问题进行细致、系统的解

很好的书，慢慢看，京东是个不错的买书地！

“知识就是力量”，这是英国著名学者培根说的。诚然，知识对于年青一代何等重要。而知识并非生来就有、随意就生的，最主要的获取途径是靠读书。在读书中，有“甘”也有“苦”。

“活到老，学到老”，这句话简洁而极富哲理地概括了人生的意义。虽说读书如逆水行舟，困难重重，苦不堪言；但是，若将它当作一种乐趣，没有负担，像是策马于原野之上，泛舟于西湖之间，尽欢于游戏之中。这样，读书才津津有味、妙不可言。由此，读书带来的“甘甜”自然而然浮出水面，只等着你采撷了。

读书，若只埋首于“书海”中，长此以往，精神得不到适当地调节，“厌倦”的情绪弥漫脑际，到终来不知所云，索然无味。这种“苦”是因人造成的，无可厚非。还有一种人思想上存在着问题，认为读书无关紧要，苦得难熬，活受罪。迷途的羔羊总有两种情况：一种是等待死亡；另一种能回头是岸，前程似锦。

我的房间里有一整架书籍，每天独自摩挲大小不一的书，轻嗅清清淡淡的油墨香，心中总是充满一股欢欣与愉悦。取出一册，慢慢翻阅，怡然自得。

古人读书有三味之说，即“读经味如稻粱，读史味如佳肴，诸子百家，味如醯醢”。我无法感悟得如此精深，但也痴书切切，非同寻常。

记得小时候，一次，我从朋友那儿偶然借得伊索寓言，如获至宝，爱不释手。读书心切，回家后立即关上房门。灯光融融，我倚窗而坐。屋内，灯光昏暗，室外，灯火辉煌，街市嘈杂；我却在书中神游，全然忘我。转眼已月光朦胧，万籁俱寂，不由得染上了一丝睡意。再读两篇才罢！我挺直腰板，目光炯炯有神，神游伊索天国。

迷迷糊糊地，我隐约听到轻柔的叫喊声，我揉了揉惺忪的睡眼，看不真切，定神一听，是妈妈的呼唤，我不知在写字台上趴了多久。妈妈冲着我笑道：“什么时候变得这么用功了？”我的脸火辣辣的，慌忙合书上床，倒头便睡。

从此，读书就是我永远的乐事。外面的世界确实五彩缤纷，青山啊，绿水啊，小鸟啊，小猫啊，什么也没有激发起我情趣，但送走白日时光的我，情由独钟——在幽静的房间里伴一盏灯，手执一卷，神游其中，任思绪如骏马奔腾，肆意驰骋，饱揽异域风情，目睹历史兴衰荣辱。与住人公同悲同喜，与英雄人物共沉共浮，骂可笑可鄙之辈，哭可怜可敬之士。体验感受主人公艰难的生命旅程，品尝咀嚼先哲们睿智和超凡的见解，让理性之光粲然于脑海，照亮我充满荆棘与坎坷之途。在书海中，静静地揣摩人生的快乐，深深地感知命运的多舛，默默地慨叹人世的沧桑。而心底引发阵阵的感动，一股抑制不住的激动和灵感奔涌。于是乎，笔尖不由得颤动起来，急于想写什么，想说什么……

闲暇之余，读书之外，仍想读书寄情于此，欣然自愉。正如东坡老先生所云：“此心安

处吾乡。”
早晨，我品香茗读散文，不亦乐乎！中午，我临水倚林读小说，不亦乐乎！晚上，我对窗借光吟诗词，不亦乐乎！整天都是快乐，因为我有书，我在！

[销售是门技术活2_下载链接1](#)

书评

[销售是门技术活2_下载链接1](#)