去梯言: 聪明人是怎样销售的



去梯言: 聪明人是怎样销售的_下载链接1_

著者:崔小西著

去梯言: 聪明人是怎样销售的_下载链接1_

标签

评论

书很喜欢,买了很多本,慢慢看。

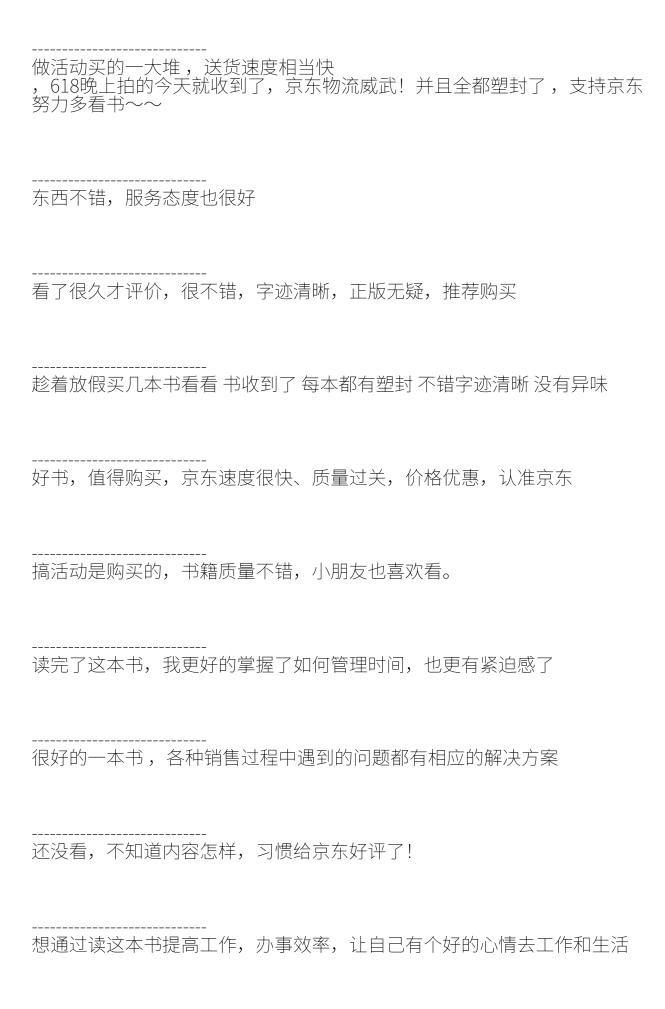
 书不错,平时会把需 的书有点多,还有一	 需要买的书加在 -些没送到呢,	[购物车里,等 继续疯狂读 ⁼	等到京东的》 书模式	舌动时,就	凑到下单,	这次买
经常网购,总有大量间里,我客服、总有大强间里,我客服、仓管不会管实家。 作的实家实证价里面。 是一个人。 是一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	好成者随便写 一个老板。于是 是一个是最好的, 是是最好的, 是使,配送	写!但是,我 我写下了一点 !首先,宝贝是但在同等的你 员服务态度	又总是觉得。 小段话,给我性价比很高价位里面绝对 好,每样东西	好像有点对 我觉得能拿 的,我每次 时是表现最 西都是送货	不住那些 到我五星好 不都会先试 棒的。京东 上门。希望	辛苦工 子评的卖 用再评 气的配送 冒京东能
 很不错的书,买了一	 -整套					
 书还是挺好的,写的 质量也很好,字体不			以后要练幼	子口才,控	制好自己的	的情绪,
一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一一	东物流,有时 可以刷卡付款]话的事儿,直 实体店儿弱爆 3值商品,有些	晚上11点前之。 会营的商品 接上门取件的 了,根本没有 明显比超市的	动动手指,原品挺有保证, 品挺有保证, 艮,上门更打 与竞争力与原 还划算,而且	购买的商品 售后,有 换新商品, 京东相提并	,第二天」 问题打专属 家电有价假 论;在家逃	二午就送 屬客服热 展,一个商 医京东商
 本套书籍内容丰富详 。	 笑,具有很强	的启发性与护	旨导性,值征	导推荐五星:	好评,还会	会复购的
 不错的书。。。。。		0 0 0 0 0 0	0 0 0 0 0	0 0 0 0	0 0 0 0	

我为什么喜欢在京东买东西,因为今天买明天就可以送到。我为什么每个商品的评价都一样,因为在京东买的东西太多太多了,导致积累了很多未评价的订单,所以我统一用

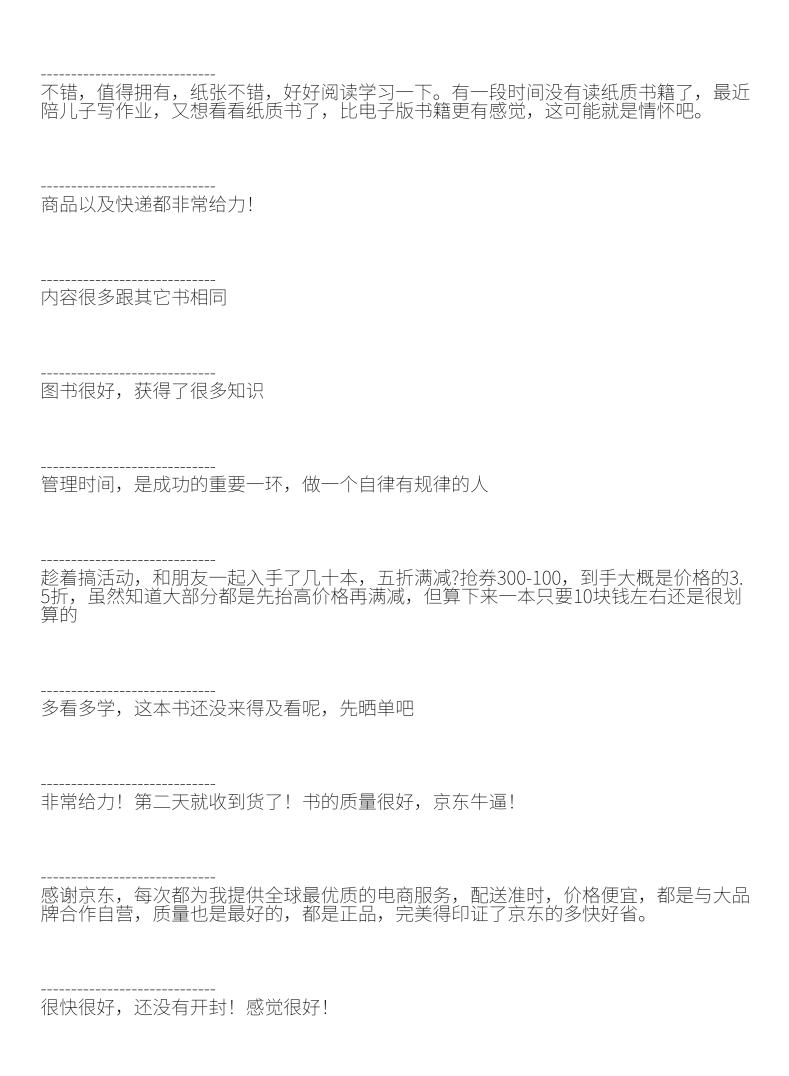
段话作为评价内容。京东购物这么久,有买到很好的产品
内容很实用,是干货。纸张也很舒服
 崔乃宝 皮 同兴堂
四为自己时间管理理念较差,想有效的管理时间,所以买了这本书,想合理规划时间, 腾出读书的时间,结果发现,因为自己时间管理理念较差,没有时间看书,没有机会等 习如何腾出时间,导致没有时间看书,导致没有机会学习如何腾出时间,导致。。。。 。。。。。。

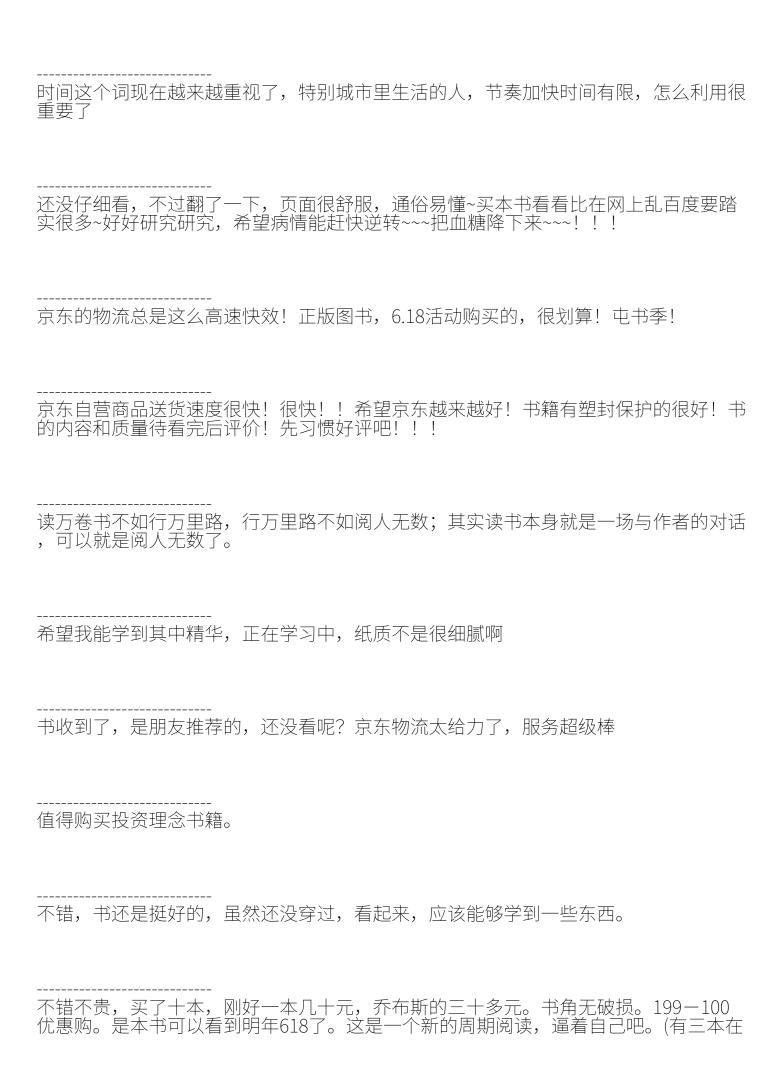
 此用户未填写评价内容
一般来说,传统企业的目标就是长期利润最大化,追求做大做强。当你做到行业第一或者前三,别人就没法跟你抗衡,或者垂直整合,比如做钢铁的把矿山、煤炭也买进来,把铁道也控制了,那就没人能跟你竞争。所谓的规模与范围说到底,一个是做大,一个是做强。你只想企业应该做大做强,但是从来没有人想过把企业里的每个人做大做强,而人单合一的本质就是,不仅仅我企业要做大做强,更重要的是让我企业里面的每个人做大做强。。。。。。。

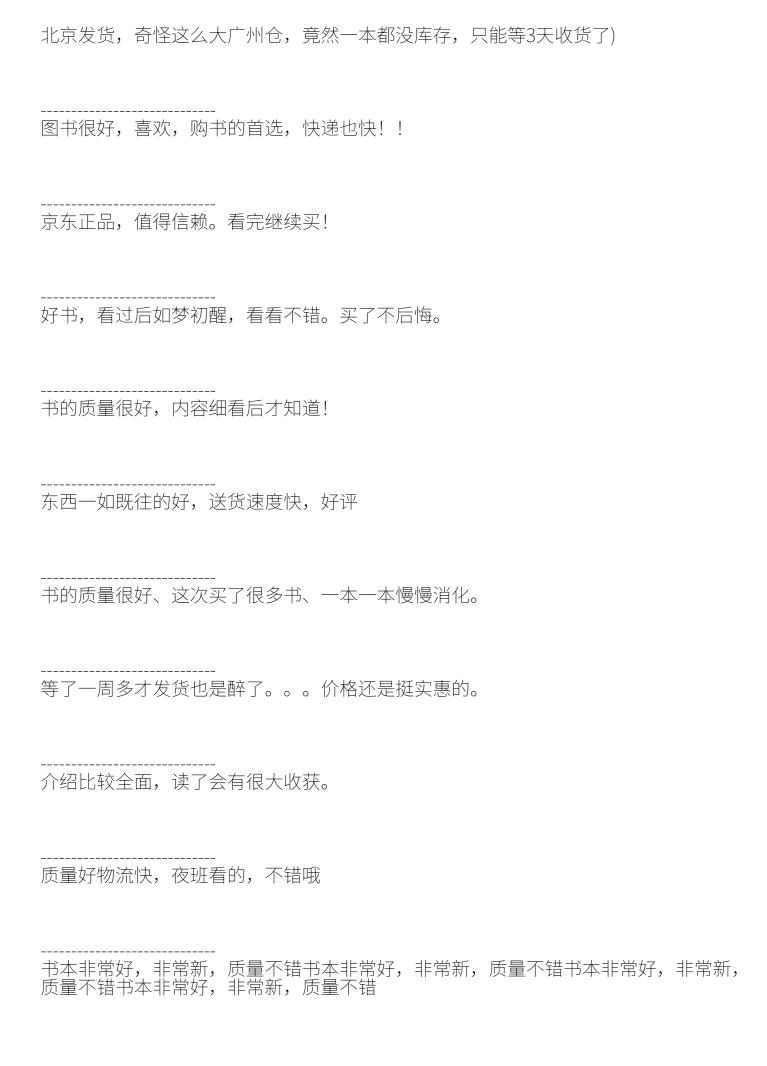
买了这两本,感觉还不错!

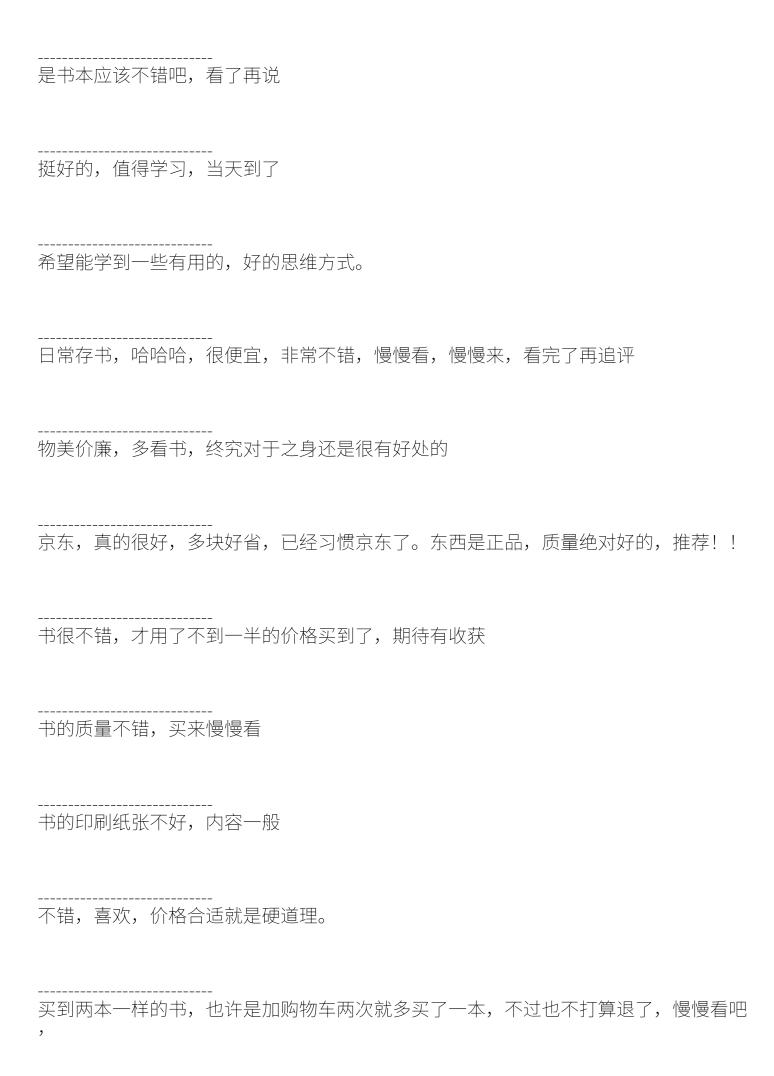


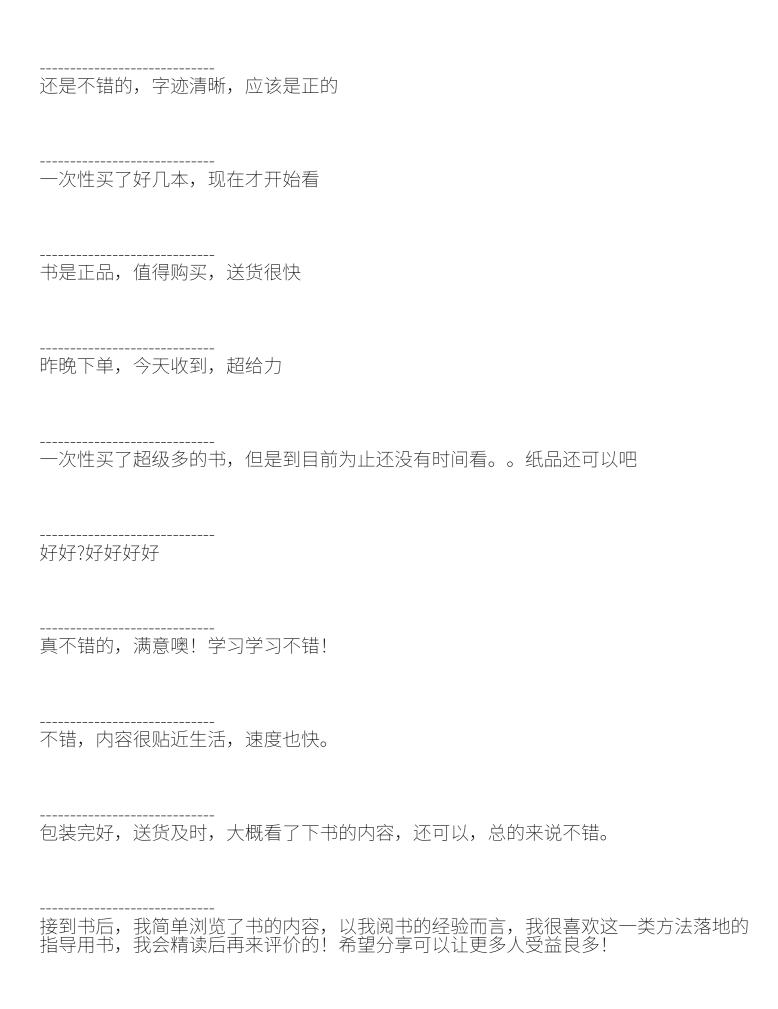
《去梯言-聪明人是怎样思考的》:思考快与慢,从逻辑思考到真正解决问题,教你如何交出有价值的工作成果。 ★不会思想的人是白痴,不肯思想的人是懒汉,不敢思想的人是奴才;步入思考创新之旅,做事事半功倍。 ★兼具可读性与实用性的思维技能训练书,颠覆你对思考的认知,华为万达麦肯锡不教的思考法。
 其他还好,不过一直以来对京东没啥其他意见



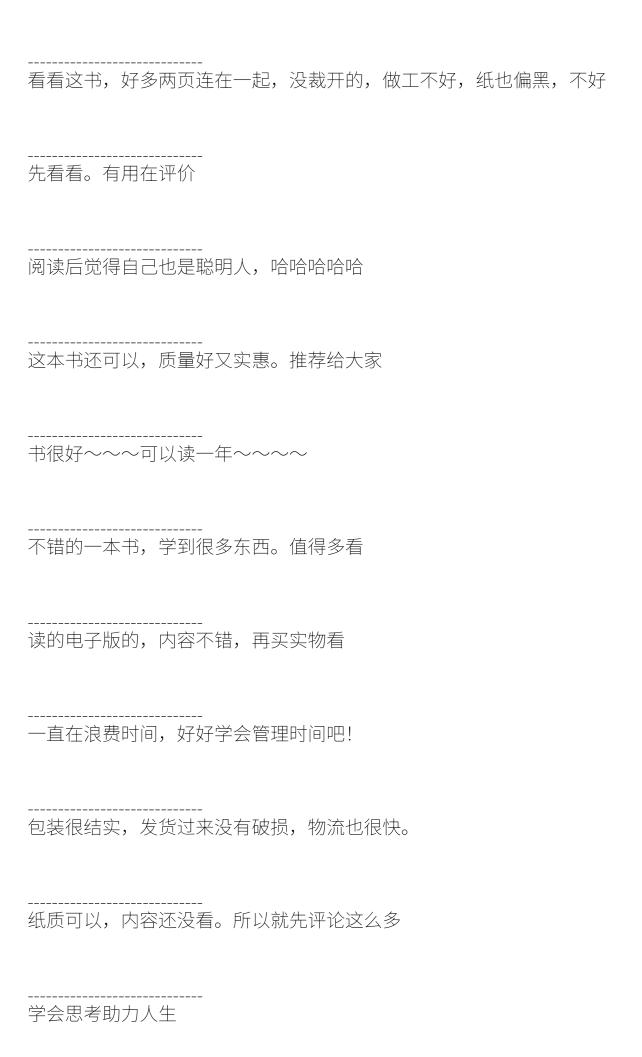




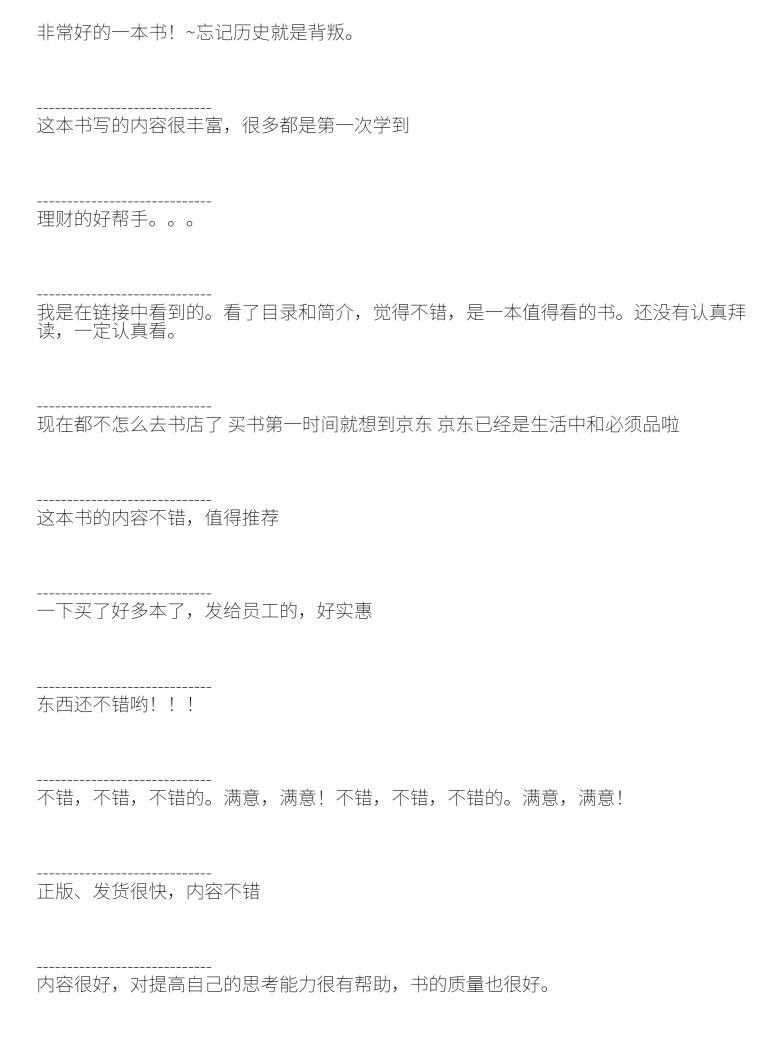


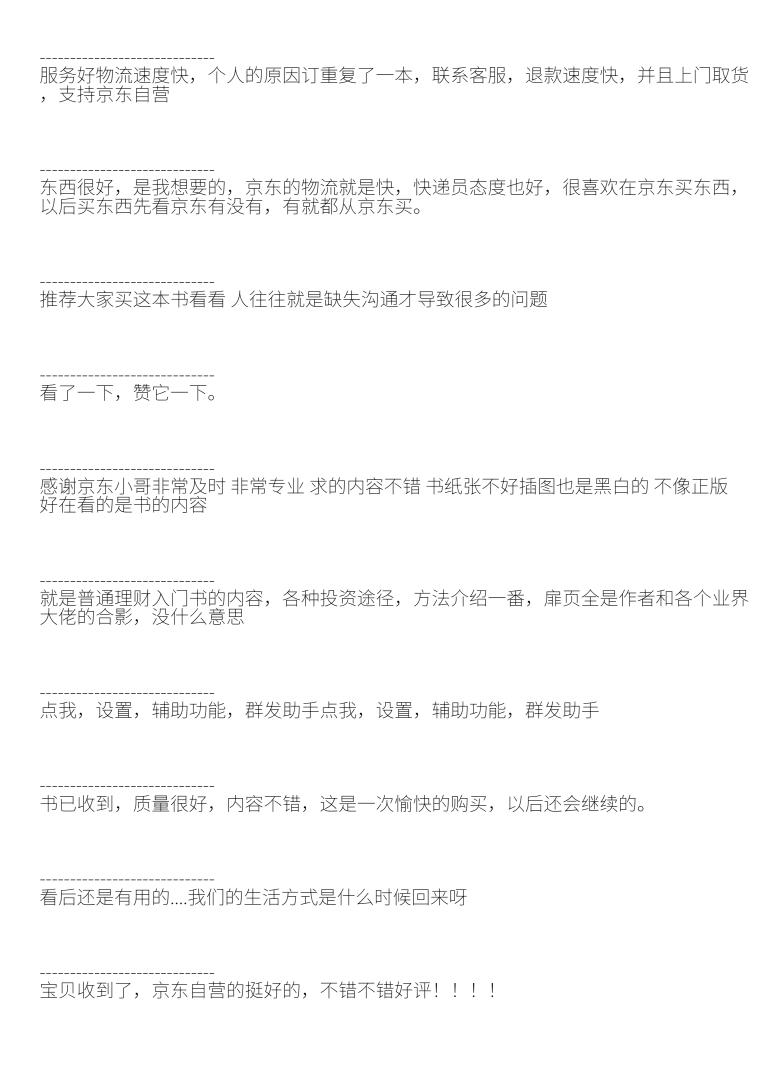


挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好挺好
 当日送到,快递牛,买东西,很方便,以后多买书,学习



包装精美,内容很喜欢。稍后再追加评价。
 里面讲的东西部分能用到。有些道理,比如淘汰10%业绩最差的员工,对国企员工不适 用。
 不错的质量不错的质量
 可以不错的哦。支持看看





内容不错,价格合理,快递迅速,客服周到,下次还来。
图书外包装完好,纸质不错,抽时间好好阅读!

去梯言: 聪明人是怎样销售的_下载链接1_

书评

去梯言: 聪明人是怎样销售的_下载链接1_