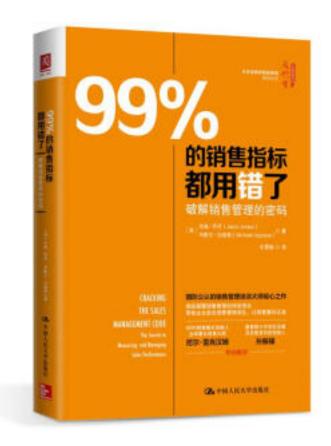
99%的销售指标都用错了:破解销售管理的密码



99%的销售指标都用错了:破解销售管理的密码_下载链接1_

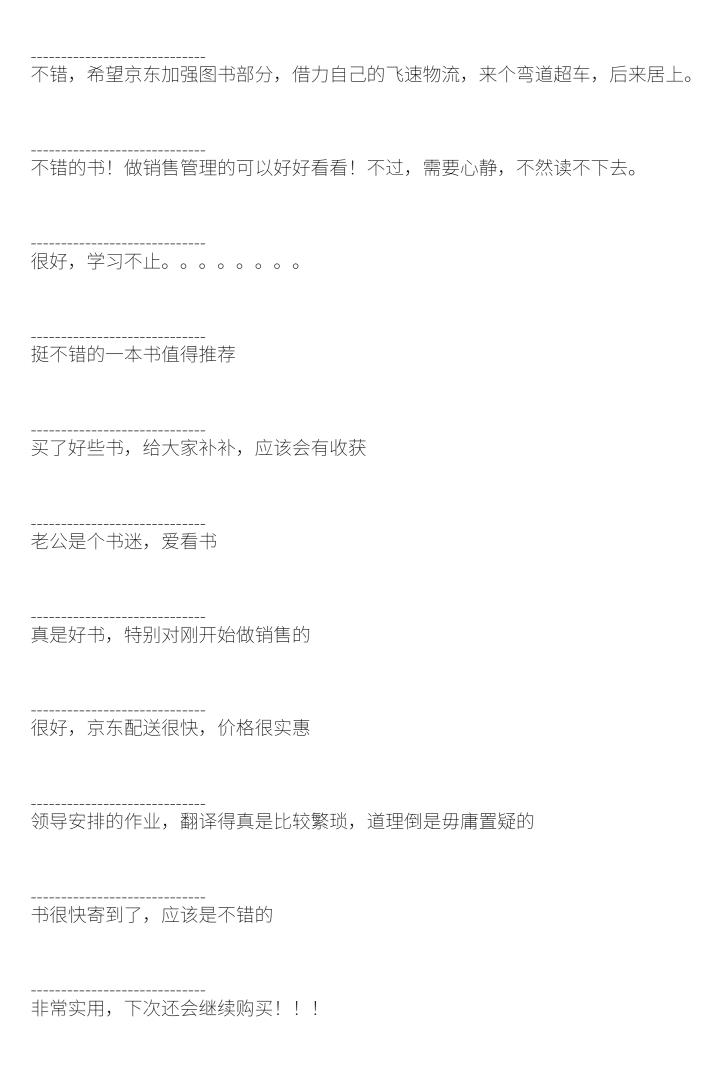
著者:杰森・乔丹,米歇尔・法森那 著

99%的销售指标都用错了: 破解销售管理的密码 下载链接1

标签

评论

也只有在高铁上能看书了看了几章 还是有实战指导价值的



 很好,非常好,值这钱,很满意这次购物。
销售管理方面很不错的书
 北京的配送速度还是很赞的
 书的内容写的还不错,值得推荐。
 物流速度很快,书收到,包装很完美,都有塑料袋子
 货品很好,质量不错
 内容不错,对工作很有帮助!

不错的一本书,赶上活动先囤上

自营速度快,包装好,快递送到家很方便
 挺好,书不错可以可以
 书不错,还没有看
 很不错的书,知识点很特别
 领导指明买来发给销售同事学习的 还可以
 管理型用书值得拥有
 刚到手还没看,物流速度不错
 好好学习,天天向上
 挺好的,1天就收到了
 宝贝很不错,很喜欢
 是正版正版正版正版正版正版

 好子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子女子
 非常好的一本书
 在看中,挺好
 还好······还没有看······
 好好好,很好
 质量什么的都还行,,,,
 京东给力
 良心推荐
 很好很好
 有点褶皱

 还不错
 第一次在京东评差,感觉客服就是敷衍了事,不解决实际问题
 好
 大领导推荐的,送给部门经理的,虽然没看但不错
 有些深奥!www.
 好好学习天天向上
 挺好的书,增加了不少知识! 点赞
 这样一直一直一样

学习一下,希望将来的岗位上可以有参考价值

非常好! 值得推荐,物超所值,体验超级棒,价值感超强! 超赞!
为什么这个人可以一句话就说服女孩不跳楼,而其他人怎么劝都没用?一个女人想跳楼,连死都不怕,但还担心自己是否美丽,这就说明她是有需求的。其实她跳楼也是一种需求,想通过死的方式来获得,但是不了解她的人就会认为她不想活了。任何人,只要他还活着,就一定有需求。只是他会把自己的动机隐藏起来,比如客户说太贵了,可能他不是嫌贵,而是不相信或者没钱。所以,只有你找到他的真正意图,才能一招致命。好的销售员往往一句话说到客户心理就能搞定,而有些销售员说一个小时也无法打动客户。什么是超级说服力?超级说服力就是引导客户找到他在意的框架!
当你的才华还撑不起你的野心时,那你就应该静下心来学习; 当你的能力还驾驭不了你的目标时,那就应该沉下心来历练。 梦想,不是浮躁,而是沉淀和积累!
 塑封着,看着不错

收到感觉不怎么样,看看再说
 不错 人大出版社的书一直支持
 好评 , 大赞
 写得不错,很实用
 不错

公司买的东西,还不错!

99%的销售指标都用错了:破解销售管理的密码_下载链接1_

书评

99%的销售指标都用错了:破解销售管理的密码_下载链接1_