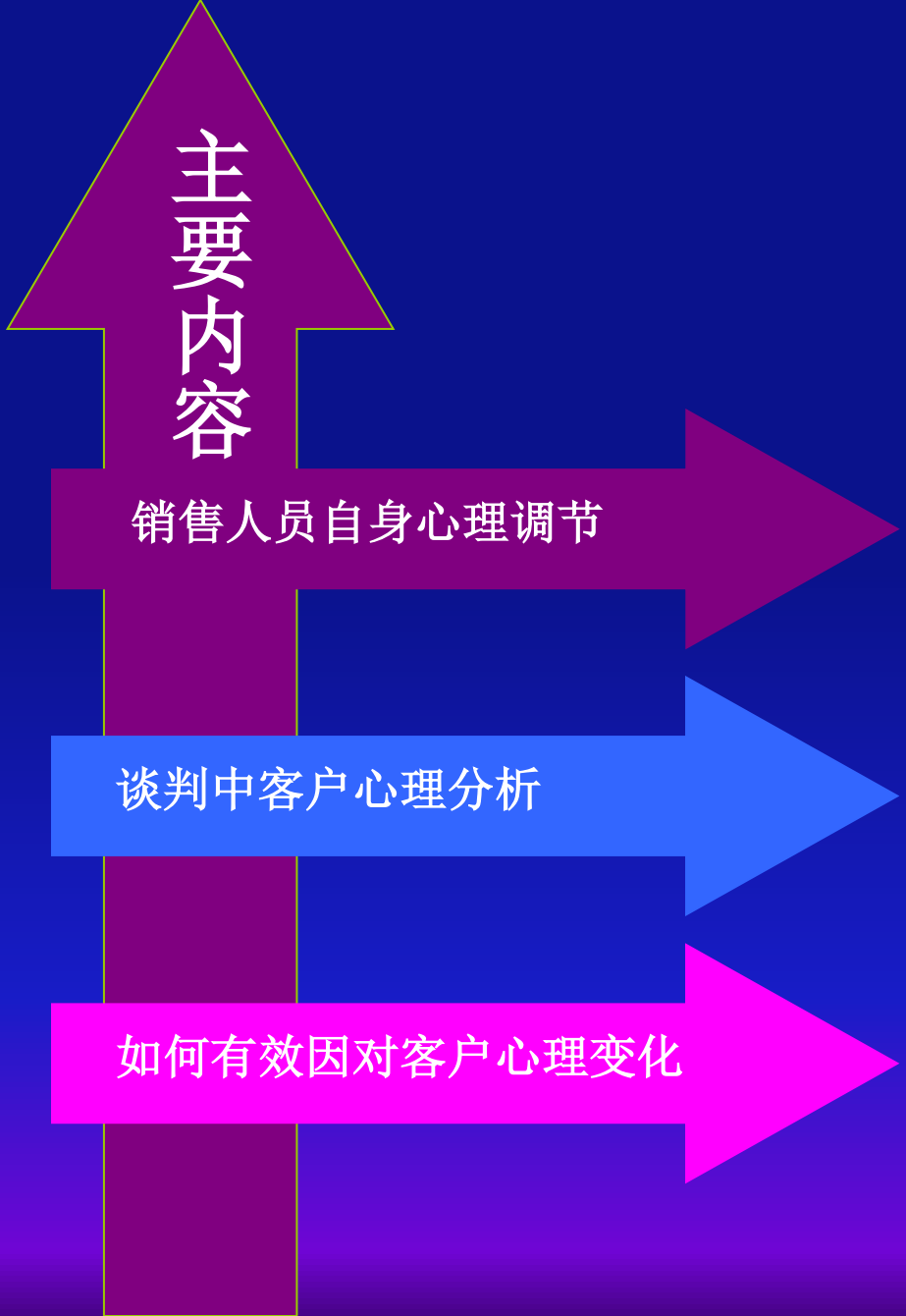


浅谈销售心理学

王长伟



主要内容

销售人员自身心理调节

谈判中客户心理分析

如何有效因对客户心理变化

一、精英销售人员所需具备的素质



1、沟通力

2、思-格局

3、想-心相

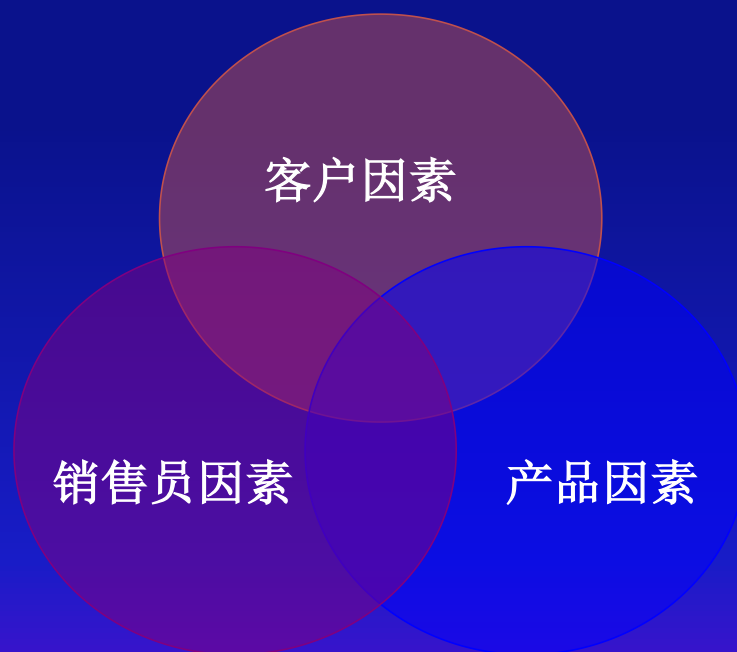


二、成功总在五次拒绝后

（一）选择销售就是选择被拒绝

乔·杰拉德说：“当我被拒绝七次以后，我会开始想，或许他真的不打算要买，但我还要再尝试三次。”

（二）被拒绝的原因



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/035013144023011331>