

编号: DBR-PB-2019-XS12

快速成交法

——杨俭



目录

1

销售的两种类型

2

销售原理及销售关键

3

动力源

4

沟通三要素

5

问话的六种作用

6

聆听四个层面

7

赞美技巧

8

销售九大步骤

9

服务

谢 谢 聆 听
再 见

注：本培训资料共18页，需要完整版请联系品牌培训部