

---

企业职工性格与销售能力快速提升

第一节：性格大多是后天形成的；

第二节：销售的由来和人类性格的分类；

第三节：与不同性格的顾客相处的窍门；

结论：

性格没有对与错之分，只看如何扬长避短；

销售只有成交与跑单，就看如何去做销售；

人人都有销售的魅力，就看自己如何体现。

