

如何做好銷售？

如何做到不銷售，卻達到銷售的目的？

「專業」的價值？～是危機，也是機會

資訊～從壟斷到開放

身份～從權威到分享

機構～從保障到槓桿

「專業」的價值？～是危機，也是機會

開放的資訊～別人為何要相信你？

分享的身份～別人為何要求助於你？

機構的槓桿～別人為何要付錢給你？