

<<推销员>>

图书基本信息

书名：<<推销员>>

13位ISBN编号：9787501759934

10位ISBN编号：7501759936

出版时间：2003-1

出版时间：中国经济出版社

作者：徐旗

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<推销员>>

内容概要

自从人类社会出现了商品，销售就开始伴随着我们，如影随形。推销员也从此与我们密不可分，在现实生活中，无论是否做过推销员这一职业，人人都会有过推销的经历，推销一种想法，推销一个观念，推销自己。纵观我们的成长过程，又何尝不是一个推销的经过呢。

本书的主要特色有以下三个：建立了一个比较完整的销售理论体系；用文学的方式把一种专业理论变得趣味盎然，引人入胜；能够激励人心。

本书作者以其智慧的语言，虚构了一个由孔子、老子、孙子、基督和球童徐旗5人共同组成的销售团队，并借助他们的精彩经历和风趣对白，从面试加入销售队伍开始，按照推销员成长的过程，介绍给读者成为一个优秀推销员的经验和诀窍。全书循序渐进地介绍了推销的常识，如何进行推销实践，在推销过程中如何寻求突破口，运用科学的方法进行销售，建立高效的销售团队，如何建立销售渠道等。

人人都是推销员，只要你具备热情、爱心、智慧和努力!推销是一门艺术，一门需要综合各种才能的艺术。

<<推销员>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>