

<<营销力提升训练精要>>

图书基本信息

书名：<<营销力提升训练精要>>

13位ISBN编号：9787506426756

10位ISBN编号：7506426757

出版时间：2003-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：杨剑

页数：423

字数：322000

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>

<<营销力提升训练精要>>

内容概要

营销力充分决定销售人员的业绩成果。

或许您已从事销售工作多年，也参加过各种的培训，却少见成效。

您是否一直在为此而苦苦寻求，急切希望自己的营销力有一个质的飞跃呢？

本书通过心理承受力、营销策划力、情报收集力、市场分析力、顾客沟通力、产品推销力、商务谈判力、文案写作力及工作规划力的提升，提升您的营营销力和销售业绩。

对每一步都提出了十分具体的可操作性训练方法，以期帮助营销人员实现营销力的全面快速提升。

<<营销力提升训练精要>>

书籍目录

第一章 营销人员心理承受力提升训练第二章 营销人员营销策划力提升训练第三章 营销人员情报收集力提升训练第四章 营销人员市场分析力提升训练第五章 营销人员顾客沟通力提升训练第六章 营销人员产品推销力提升训练第七章 营销人员商务谈判力的提升训练第八章 营销人员文案写作力提升训练第九章 营销人员工作规划力提升训练参考文献

<<营销力提升训练精要>>

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>