

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787536133488

10位ISBN编号：7536133480

出版时间：2006-8

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>

<<推销实务>>

内容概要

《推销实务》以清晰的推销程序为主线，站在实操的角度谈推销准备、推销接近、推销洽谈、顾客异议处理、促成交易等，既有必要的理论铺垫，同时又对优秀的推销员所必备的能力素质提出要求，以推销工具、推销管理来丰富提升教材内容。

在栏目设计上每章有“学习目标”、“引例”、“本章小结”、“核心概念”、“基本训练”“观念应用”，穿插“小知识”、“小思考”、“小案例”等予以说明，《推销实务》最后附有“推销实务实训指导”，突出实务，有利于培养学员的操作能力。

<<推销实务>>

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>