

<<公关谈判与推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<公关谈判与推销技巧>>

13位ISBN编号：9787543613294

10位ISBN编号：7543613298

出版时间：2000-1

出版时间：第2版 (2000年1月1日)

作者：孙长征

页数：298

字数：240000

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>

<<公关谈判与推销技巧>>

内容概要

本书在论述基本理论、基本观点的基础上，侧重介绍子有关策略和技巧，并引用了大量的实例，以期增强实用性和可操作性，使广大读者学习后谈判与推销能力有较大的提高。

<<公关谈判与推销技巧>>

书籍目录

上编公关谈判技巧

第一章公关谈判概述

第二章公关谈判过程

第三章公关谈判组织

第四章公关谈判中的人际关系和心理研究

第五章公关谈判的策略

第六章公关谈判语言技巧

第七章各国文化对谈判的影响

下编现代推销技巧与公关

第八章现代推销技术概述

第九章推销市场调查与公关

第十章推销决策

第十一章商品推销价格

第十二章人员推销技巧

第十三章非人员推销技巧

第十四章涉外推销技巧

<<公关谈判与推销技巧>>

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>