

<<赢得顾客的52种技巧>>

图书基本信息

书名：<<赢得顾客的52种技巧>>

13位ISBN编号：9787800287718

10位ISBN编号：7800287718

出版时间：2005-2

出版时间：现代出版社

作者：宋国良

页数：239

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>

<<赢得顾客的52种技巧>>

内容概要

《现代经管：赢得顾客的52种技巧》精选了52种既重要又实用的营销技巧。

如果你能把《现代经管：赢得顾客的52种技巧》的52种营销技巧剪下来，贴到你的每周工作备忘录上，在一年的52周当中不断地学习实践，反复体味，相信你一定能够获益匪浅。

营销人员应该懂得这样一个道理：一般的营销原理和基本概念，是大家都已经掌握了，而优秀的营销人员之所以能取得更好的业绩，是因为他们能够用高明的技巧演绎营销的原理和概念。

《现代经管：赢得顾客的52种技巧》谈的就是技巧。

<<赢得顾客的52种技巧>>

作者简介

宋国良，清华大学经管学院研究生毕业，现担任对外经贸大学研究生导师，并常年兼任清华大学MBA复试主考官。

同时还在清华大学、对外经贸大学、上海交通大学等知名高校举办的企业高管人员的研修课程和研究生课程中担任核心课程的主讲教授。

另外，作者还受聘担任过许多知名企业的高层主管，并在数十项重大项目中担任过高级顾问，积累了丰富的实践经验。

作者十分注重理论与实践的结合，善于运用形象和轻松的语言把国外的先进理念和许多深奥的知识原理深入浅出地介绍给大家。

近期主编出版的专著包括《投资银行学》、《资本的陷阱》、《风险预警》等，同时发表了数十篇论文，深受学员和读者的欢迎。

<<赢得顾客的52种技巧>>

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>