

<<推销六艺>>

图书基本信息

书名：<<推销六艺>>

13位ISBN编号：9787801478009

10位ISBN编号：7801478002

出版时间：2003-1

出版时间：企业管理出版社

作者：李向晖

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>

## <<推销六艺>>

### 内容概要

《推销六艺》是一本推销人员提高推销技巧和自我素质的实战宝典。

本书共分上、下两部分，从推销活动的全过程入手，将推销员的行为和技艺归纳为六个方面，即：推销观念、推销心态、推销员素质、推销技巧、推销洽谈、推销服务。

书中比全面、系统地阐述了推销活动的精髓，以及作为一个优秀推销员所应具备的个人素质与应该掌握的推销技巧，是各大公司、私营企业推销人员的必备宝典。

内容涉及了大量超越不同的时代、地域的推销实例和理论，涵盖了大部分推销上的难题，希望它所表达的“睿智”原则在不同的方面能给予读者以深刻的启迪。

<<推销六艺>>

书籍目录

上部

第一章 观念篇

松下幸之助言：“现代经营者，必须有先见之明，不断创造新的经营方式，来领先时代。”事实的确如此，新概念市场推销规律是：今天旺销之时，也是明天滞销的开始。精明的推销员都善于从流行之中创独行，从众行之中求反行，从丰足之中寻空点，从热门之中寻冷门……市场竞争的内容不

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>