

<<A管理模式>>

图书基本信息

书名：<<A管理模式>>

13位ISBN编号：9787801478993

10位ISBN编号：7801478991

出版时间：2003-9

出版时间：企业管理出版社

作者：北京光起公司研究设计中心编

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>

<<A管理模式>>

内容概要

在人们脑子里，一提销售部经理，一定是一个八面玲珑，左右逢源；陪人喝酒、能把人灌醉；能说会道，一拍肩膀谁都是朋友，有后台，路子广，关系复杂的超人。

错了！

销售部经理的首要条件是：长着一张诚实的脸。
任何人都敢把事情托付给他。

他非常专业，对他销售的产品了如指掌，有一种技术人员的坦诚和专注。

<<A管理模式>>

书籍目录

第一章 岗位职能

一、岗位名称

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>