

<<人员推销>>

图书基本信息

书名：<<人员推销>>

13位ISBN编号：9785053701210

10位ISBN编号：5053701210

出版时间：2002-03-01

出版时间：电子工业出版社

作者：应恩德

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>

<<人员推销>>

内容概要

本书主要介绍人员销售的基本原理和方法，深入浅出地论述了人员销售的最新理论和相关理念，兼顾了销售人员、竞争者与顾客三者互动的关系，融合了理念、战略、技巧和案例。

本书不仅较为全面地论述了人员销售的全过程，而且汇集了大量的说明用以分析案例，为读者提供了循序渐进的学习平台。

全书共分为11章，包括人员销售的作用，销售生涯，销售人员的自我管理，购买行为分析，

<<人员推销>>

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>