第一图书网, tushu007.com

<<当代推销学--建立质量伙伴关 >

图书基本信息

书名：<<当代推销学--建立质量伙伴关系(第8版)>>

13位ISBN编号：9785053765199

10位ISBN编号：5053765197

出版时间：2002-07-01

出版时间：电子工业出版社

作者：美Manning G.L.

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

内容概要

本书是关于推销的经典教材,已更新至第8版。
该书广泛涵盖了顾问性推销、战略性推销、伙伴关系、增值性推销以及销售自动化等方面的内容。
从建立推销哲学到达成销售以及与客户建立质量伙伴关系，本书系统论述了人员推销的全过程。
该版还介绍了当代最新的推销理念。
详细阐述了信息时代电子商务对于推销的影响，以及在此环境下的伙伴关系和战略联盟的发展。

书中采用了大量真实案

第一图书网, tushu007.com

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