

<<工业品直营销销售专业手册>>

图书基本信息

书名：<<工业品直营销销售专业手册>>

13位ISBN编号：9787121001451

10位ISBN编号：7121001454

出版时间：2004-08-01

出版时间：电子工业出版社

作者：黄锐

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>

<<工业品直营销销售专业手册>>

内容概要

本书借鉴了世界五百强企业工业品直营销销售的真实运作经验，全方位介绍工业品销售的操作实务。内容涵盖：销售人员的专业素养与行为规范、销售流程与过程管理、专业销售技术、投标操作实务、客户关系管理等，并提供直营销销售管理的各种文件、表格(如招标文件范本)。

本书可作为：企业培训教材或入职指导手册。

工业品销售人员的阅读书目。

营销人员的参考书目。

本书特点：*借鉴了世界五

<<工业品直营销售专业手册>>

书籍目录

第一章 概述

什么是工业品直营销售工业品市场 / 工业品直营销售

工业品直营销售人员专业素养与行为规范成功的销售人员通常具备的基本素养 / 销售人员需要遵循的行为规范

第二章 销售流程与过程管理

开拓新客户

<<工业品直营销售专业手册>>

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>