

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787121013997

10位ISBN编号：7121013991

出版时间：2005-8

出版时间：第1版 (2005年8月1日)

作者：钟立群

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

“现代推销技术”是一门艺术性和实践性均较强的课程，所以在编写过程中非常注重理论与实践的结合。

主要思路是以推销的基本理论为框架，包括推销原理、推销要素、推销环境与推销模式，并在此基础上介绍了寻找与识别顾客、接近顾客、推销洽谈、处理顾客异议、成交与售后服务等推销技术和技巧，既全面地涵盖了推销的基本理论，又形成了一个完整的推销实务过程。

本书理论联系实际，实用性强，既可作为高职高专院校市场营销专业和相关专业的教材，也可作为企业市场营销和管理人员的自学用书。

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>