

<<现代销售之父帕特森的销售策略>>

图书基本信息

书名：<<现代销售之父帕特森的销售策略>>

13位ISBN编号：9787300082752

10位ISBN编号：7300082750

出版时间：2007-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：(美)罗伊·约翰逊 拉塞尔·林奇

页数：241

译者：陈叙译

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>

<<现代销售之父帕特森的销售策略>>

内容概要

《现代销售之父：帕特森的销售策略》是NCR的创始人及总裁，IBM的创始人沃森是他的学生，他被誉为现代销售之父，他推动了美国的发展。

<<现代销售之父帕特森的销售策略>>

书籍目录

第一部分销售的里程碑第一章帕特森家族花钱买了一个幻想第二章当销售经验成为了一种商业秘密第三章美国最伟大的销售实验开始了第四章优秀销售经理的首要条件第五章帕特森思想探究第六章股东们召开了一次愤慨的会议第七章新销售技巧的诞生第八章保障销售区域的方法被提出第九章严格限制的销售区域增加了收入第十章让组织自我运转第二部分现代广告之父第十一章第一次做广告第十二章 在广告的帮助下, 销售员洛克伍德开始出货了第十三章捉贼机的想法捅了马蜂窝第十四章长期的广告政策开始生根第十五章帕特林先生雇了一名广告经理第十六章内部刊物第十七章帕特森家口门出现了新问题第十八章广告文字的重要性第十九章让公司一直出现在广告牌上第二十章推倒保密墙第三部分巨大的培训学校.....

<<现代销售之父帕特森的销售策略>>

编辑推荐

《现代销售之父：帕特森的销售策略》任何一个销售员都应该学习他的策略约翰·帕特森。

<<现代销售之父帕特森的销售策略>>

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>