



<<微软营销>>

内容概要

<<微软营销>>

书籍目录

- 第一篇 时间、目标与计划
- 第一章 我们的首要目标：市场主导权
- 第二章 抓紧时间，争取成功
- 第三章 我们的第一选择：推销微软
- 第四章 变目标为现实
- 第五章 微软的秘密武器
- 第二篇 客户中心化推销术
- 第六章 客户中心化推销术
- 第七章 成交高额销售
- 第八章 讲述微软公司的故事
- 第九章 演示成功
- 第十章 高级推销技能
- 第十一章 保有竞争力——再获市场优势
- 第十二章 发挥内部资源的杠杆作用
- 第十三章 高效营销管理的秘密
- 第三篇 把握商机
- 第十四章 把办公室变成战略武器
- 第十五章 通讯系统的杠杆作用
- 第十六章 销售动力自动化
- 第四篇 管理个人生产
- 第十七章 态度、责任与成功
- 致谢
- 译者后记

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>