

<<成功的营销>>

图书基本信息

书名：<<成功的营销>>

13位ISBN编号：9787806567562

10位ISBN编号：7806567569

出版时间：2002-11-01

出版时间：百家出版社

作者：(美)戴尔·卡耐基

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>

<<成功的营销>>

内容概要

要在市场激烈的竞争中求生存和发展，乃至执市场之牛耳，关键何在？

毫无疑问，关键在于营销！

谁能在营销上领先一步、掌握诀窍，便可取得主动，无往而不胜。

本书已成为卡耐基营销训练的世界级经典教材，其中揭示的六大营销秘诀法宝会令您受用无穷——充分做好售前准备在于掌握产品知识和顾客需求；建立和谐的氛围在于精心设计开场白；激发顾客兴趣在于如实介绍产品带来的益处；提供最佳的解答在于用足够的事实证实产品确

<<成功的营销>>

书籍目录

- 第一章营销的第一大秘诀法宝
- 充分做好售前准备在于掌握产品知识和顾客需求
- 第一节学习营销的最佳切入点
- 第二节产品知识是实现成功营销的基础
- 第三节产品知识了解多,搞营销主动权大
- 第四节产品知识讲得多不难,

<<成功的营销>>

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>