第一图书网, tushu007.com

<<商品推销实务>>

图书基本信息

书名：<<商品推销实务>>

13位ISBN编号：9787810846172

10位ISBN编号：7810846175

出版时间：2006-3

出版时间：辽宁东北财经大学

作者：郑承志

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

内容概要

随着我国近几年经济的快速发展，特别是加入WTO和进入全面建设小康社会、深化体制改革的新阶段之后，企业所面临的环境要比以往任何时候都复杂多变。

本书系统地介绍了商品推销的基本知识、基本理论及基本技能，包括推销人员、推销心理、推销模式、推销准备、推销洽谈、推销障碍、推销成交、推销管理等内容。
全书设置了“小知识”、“小思考”、“观点应用”、“案例分析”等形式，阐述了与全球化营销环境相吻合的新思想、新观点、新材料。
本书内容丰富、结构情绪、语言通俗，实用性强，适合作为中等职业教育市场营销专业的教材或营销人员自学参考之用。

第一图书网, tushu007.com

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