

《赢得新客户》

图书基本信息

书名：《赢得新客户》

13位ISBN编号：9787800733734

10位ISBN编号：7800733734

出版时间：2002-9-1

出版社：中信出版社

作者：Ralph R · Young

页数：242

译者：德·德特雷著李卫

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《赢得新客户》

内容概要

本书提供了大量的实例对话和实样信函，融合了德国式的缜密谋划，细致入微的操作指导以及情景艺术，在游泳中学会游泳，在周到缜密的谋划中，让你的销售技巧变得更完美！

《赢得新客户》

书籍目录

前言

1.新客户“冒险”

2.寻找伙伴的精彩场景

3.赢得客户的联系媒介一览表

4.赢得新客户的策略

5.客户的渴望

6.销售信函

7.电话招揽

8.首次拜访客户

后记：祝你成功！

参考文献

精彩短评

1、02年的...难怪

《赢得新客户》

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:www.tushu111.com