

《销售培训》

图书基本信息

书名：《销售培训》

13位ISBN编号：9787801031891

10位ISBN编号：780103189X

出版时间：2001-08

出版社：商务印书馆

作者：(英)弗兰克·索尔兹伯

页数：293

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

《销售培训》

内容概要

编辑推荐：销售是一种实践性技能，需要推销员、销售经理及销售培训师共同努力方能获得成功。弗兰克·索尔兹伯里是Softsell公司的发起人，长期从事销售、销售管理和培训工作。作者阐述了销售人员的作用、销售技巧以及如何最佳地培训销售人员。本书在销售人员培训活动中已被广泛地用作参考读物。

《销售培训》

书籍目录

第一章推销和推销技巧

背景

什么是推销

现状

零售与推销

第二章培训部

部门种类

与人事部门的联系

《销售培训》

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