

# 《销售部》

## 图书基本信息

书名：《销售部》

13位ISBN编号：9787807240280

10位ISBN编号：7807240288

出版时间：2005-6

出版社：京华出版社

作者：刘永炬

页数：240

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](http://www.tushu111.com)

# 《销售部》

## 内容概要

《销售部》讲述营销已经成为一门独立的学科。中国企业要融入全球经济，必须拥有先进的营销思想、战略、战术、人员和设备，将西方先进营销理论与中国市场实际状况相结合，寻找最佳的市场切入点。这正是本书的长处所在，它能够为中国企业提供更加切合实际的解决方案，从而有效地弥补企业自身在营销专业知识和技巧方面的不足。面对中国市场之博大，区域特色之迥异，运营环境之复杂，市场发展这瞬息万变，企业要想在竞争中立于不败之地，急需一套开拓中国市场的实用性理论性系与方法论。为顺应中国市场需求，推动中国企业的经营管理水平，使之能适应全球经济发展的步代，刘先生将自己在市场多年的企业管理及营销运作经验和做咨询顾问多年的体会加以总结撰写、出版了《销售部》、《市场部》这两本书。

## 精彩短评

1、还是老版本好

## 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](http://www.tushu111.com)