

《营销制胜》

图书基本信息

书籍目录

译者序

引言

致谢

第1章 市场营销是什么

第2章 顾客是哪些人以及他们真正需要些什么

第3章 关注你的经营环境

第4章 提供合适的服务项目

第5章 如何定价

第6章 向顾客介绍你以及你所提供的项目

第7章 采购和销售

第8章 顾客服务的技巧

第9章 建立顾客关系 赢得顾客忠诚

第10章 利用网络/因特网

第11章 表述你的想法

第12章 调动周围人的积极性

参考文献

《营销制胜》

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