

《推销策略与艺术》

图书基本信息

书名：《推销策略与艺术》

13位ISBN编号：9787304039158

10位ISBN编号：7304039159

出版时间：2007-8

页数：238

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

《推销策略与艺术》

内容概要

《推销策略与艺术》以推销活动过程为主线，系统介绍了推销的基本原理和策略技巧。内容简介：推销员的素质与能力、推销员的基本礼仪、推销环境研究、推销心理与推销模式、寻找顾客、接近技巧、面谈的艺术、顾客异议的处理、成交的策略与方法、店面推销技巧、推销管理等。在扼要地阐述推销基本理论知识的同时，《推销策略与艺术》注重应用知识的介绍，强化理论与实际的结合，编入了丰富的实例，编写了练习题和课堂实训题，着力培养学生的实际操作能力。《推销策略与艺术》集知识性、实用性、趣味性于一体，版式新颖，适宜自学。既可作为各类成人教育、企业培训的教科书，也可作为企业管理人员和推销人员的自学用书。

《推销策略与艺术》

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