

<<销售业务与潜能开发>>

图书基本信息

书名：<<销售业务与潜能开发>>

13位ISBN编号：9787501749942

10位ISBN编号：7501749949

出版时间：2006-9

出版时间：中国经济出版社

作者：张云起

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：<http://www.tushu007.com>

<<销售业务与潜能开发>>

内容概要

这是一本以实用性、可操作性见长的销售类图书，富含生动案例、形式新颖灵活。适合企业销售人员的培训，销售业务员自身学习，高校市场营销教学。

《销售业务与潜能开发》自2000年底出版了第一版，受到了业界的广泛好评和赞誉。被多家企业选作营销业务培训用书，不少业务员则把它当作销售业务手册随身携带。同时，由于它的形式和内容的新颖、灵活、易于理解和接受，也受到了高校师生的欢迎。

作者根据几年来各方面的反馈意见，尤其是企业销售业务的新变化，结合其深入企业进行调查研究、营销策划和培训思考与体会，在第一版基础上做了修订、加工。努力将此书锤炼成为一本适应我国企业销售特点，实战性和操作性极强的培训用书。

<<销售业务与潜能开发>>

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:<http://www.tushu007.com>