

<<绝对营销>>

图书基本信息

书名：<<绝对营销>>

13位ISBN编号：9787504451002

10位ISBN编号：7504451002

出版时间：2004-07-01

出版时间：中国商业出版社

作者：李涵

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>

<<绝对营销>>

内容概要

顶尖业务员的第一本书。

重要的不在于卖什么，而是怎么卖。

世界顶尖营销大师的实践经验总结。

本书理论结合实际，以严谨的逻辑知识来构筑营销知识的理论框架。

本书主要从营销人员苦修内功，寻找客户；售前准备，亲密接触；口才说服，挑战拒绝；技巧成交，服务永续等方面入手来阐明绝对营销的深刻内涵。

文中还配有生动适当的案例，有叙有议，让读者感到在领略新颖理论的同时，又富于现实的可操作性

。希望广大读者特别是从事营销工作的读者认真阅读，定会有柳暗花明又一村的感觉，让你受益匪浅

。

<<绝对营销>>

书籍目录

第一章苦修内功，让形象先推销你

1. 热爱销售这一职业
2. 坚定自信，建立良好的业务营销心态
3. 提高业务营销素质，过好每一道“坎”
4. 第一印象最重要
5. 让诚信的印象吸引人
6. 提升你的服装礼仪

<<绝对营销>>

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>