

<<销售人员职业规划>>

图书基本信息

书名：<<销售人员职业规划>>

13位ISBN编号：9787505380257

10位ISBN编号：7505380257

出版时间：2002-10-01

出版时间：电子工业出版社

作者：(美)G.大卫.休斯(G.David Hughes)戴瑞.麦基(Daryl Mckee)等

译者：王海忠

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>

<<销售人员职业规划>>

内容概要

本书为在销售职场上拼搏，孜孜追求职业发展的销售人士所写。

全书以销售人员的职业生涯发展为主线，从如何应聘到销售职位、掌握规范化销售流程，直至如何在销售管理最高职位中取得激动人心的成功。

同时，本书秉持务实导向，从公司高层管理者角度看待销售职能，也是一本销售管理制度建设的参考手册。

本书可供公司销售人员、销售管理人员、营销从业人员阅读,同时也可作为大专院校营销专业师生及相关销售管理和销售职

<<销售人员职业规划>>

书籍目录

目录

第1章 销售中的动态变化和机会 1

1.1 推销适合我吗 1

1.2 人员推销的定义 4

1.3 人员推销的发展 5

1.4 销售管理的力量变化 7

1.

<<销售人员职业规划>>

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>