

图书基本信息

书名：<<推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝典>>

13位ISBN编号：9787506421768

10位ISBN编号：7506421763

出版时间：2002-01

出版时间：中国纺织出版社

作者：李大宇

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>

<<推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝>>

内容概要

市场经济中推销人员的作用越来越大，而推销人员在工作中只有热情是不够的，推销策略和技巧在推销中起着举足轻重的作用。

本书以大量的实例为基础，讲述了推销员在推销中的100个策略技巧，从中读者可以了解推销员的基本素质、战略技巧、应变急招等实战方略。

书籍目录

1. 具有坚定的推销信念
2. 拥有推销的积极心态
3. 学会良性思考
4. 推销员是博学的人
5. 推销也需要思考
6. 发挥你的推销热情
7. 克服对推销失败的恐惧

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>