

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787508029733

10位ISBN编号：7508029739

出版时间：2003-10

出版时间：华夏出版社

作者：韦文

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>

## <<销售管理>>

### 内容概要

销售管理是市场营销管理中的一个重要的环节。

企业的经营目标和存在的价值是否能够最终实现，在很大程度上取决于企业的市场营销工作是否成功，是否能够使顾客满意。

作者能够将国外的有关理论、概念、管理方法和技巧结合中国的本土情况和中国企业的经营手法做了比较系统的讨论。

作者在书中所引用的例子多是中国广大读者所熟识的企业和品牌；所提供的资料和数据都力求是最新近的；对各种概念的阐述深入浅出，具有很强的实用性和可读性。

本书对于从事市场营销管理工作的管理人员和销售人员都具有很高的参考价值；也可作为工商管理专业学生和营

#### 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>