

<<现代推销学>>

图书基本信息

书名：<<现代推销学>>

13位ISBN编号：9787536129481

10位ISBN编号：7536129483

出版时间：2004-2

出版时间：广东高等教育出版社

作者：刘志超 编

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>

<<现代推销学>>

内容概要

《现代推销学》是市场营销、工商管理专业的一门重要的主干课程。它以工商企业的营销活动为主体，根据企业从事推销活动过程为研究对象。重点研究推销的过程、推销人员的素质要求和人员推销技巧等。

《现代推销学》以当今世界最先进的推销理论为基础，结合广东企业从事推销工作的最新实践，在阐述推销活动的基本知识和基本理论的基础上，以推销过程为主线，详细地介绍了推销活动各个阶段的实用技巧和相关策略，具有较强的实用性。

《现代推销学》采用现代国际上流行的结构形式。每章设有学习目标、本章小结、复习思考题、案例分析题。内容丰富、案例生动。有些章节中还设有推销小知识、相关链接和互动情景等栏目，既适合于自学，又适合于教师根据教学时数灵活组织教学。

《现代推销学》是《现代市场营销系列教材》之一，主要面向大专院校经管类的本、专科学生，以满足教学需要为主，兼顾社会的培训需求和营销管理干部自学的需要。

<<现代推销学>>

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>