

<<跨世纪人际关系营销术>>

图书基本信息

<<跨世纪人际关系营销术>>

内容概要

一本介绍人际关系营销的好教材！

<<跨世纪人际关系营销术>>

作者简介

<<跨世纪人际关系行销术>>

书籍目录

目录
自序
引言
前言
第一章 成功人士的特质
第二章 个人态度
第三章 个人幸福
第四章 目标与梦想
第五章 计划
第六章 拓展人际关系
第七章 接触客户
第八章 活动 × 技巧 × 知识 = 钞票
第九章 为销售定位
第十章 达成销售目的
第十一章 客户服务
第十二章 制度与程序
结语

<<跨世纪人际关系行销术>>

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>