

<<推销员实战书>>

图书基本信息

书名：<<推销员实战书>>

13位ISBN编号：9787801515186

10位ISBN编号：7801515188

出版时间：2002-1-1

出版单位：商务印书馆

作者：马俊英

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>

## <<推销员实战书>>

### 内容概要

本书在主要内容包括：推销准备；客户开发；接近客户；面议洽谈；异议处理；促成交易；售后服务。

<<推销员实战书>>

书籍目录

前言

一 推销准备

1 重要的第一印象

.....

二 客户开发

1 寻找推销对象

.....

三 接近客户

1 约见的內容

.....

四 面议洽谈

1 面议洽谈的原则

.....

五 异议处理

1 价格异议

.....

六 促成交易

1 成交策略

.....

七 售后服务

1 售后服务不容忽视

.....

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>