

<<现代推销理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<现代推销理论与实务>>

13位ISBN编号：9787810840262

10位ISBN编号：7810840266

出版时间：2002年1月1日

出版时间：东北财经大学出版社

作者：吴金法编

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>

<<现代推销理论与实务>>

内容概要

本书包括：推销概论、推销理论与推销模式、建筑顾客、推销接近、推销洽谈、顾客异议的处理、成交、推销管理等内容。

<<现代推销理论与实务>>

书籍目录

第1章推销概论

学习目标

1.1推销的定义、特点和功能

1.2推销观念

1.3推销的基本原则

1.4推销人员的素质与能力

1.5推销程序

<<现代推销理论与实务>>

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>