

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787880937077

10位ISBN编号：7880937072

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

《C8销售管理》：龙平、贾长松、闵波、容虞：中国优势营销文化运动的发起者，营销组织建设服务的实战型专家，高度竞争行业的企业高级管理者，多家高校EMBA特约高级讲师；他们是中国营销招聘第一人，是绩效管理首席专家，是实战派营销管理大师，是新一代的企业战略咨询师。C8销售管理，源自GLP国际顶级权威研究机构，历经11年，采集1000000名员工、80000名管理者、1000个机构的数据，经过6年、2540家企业实践验证，打造超越“个人英雄模式”的高水平“优势营销集团军”，给企业营销组织带来革命性变化。

《商务谈判》：主讲：黄卫平，教授，中国人民大学经济学院教授、博士生导师、富布赖特高级学者、美国斯坦福大学访问学者。

研究领域：国际经济、国际商务、经济发展。

个人专著：《国际通行投资方法分析》、《GATT与走向开放的中国经济》、《走向全球化》等著作。

<<销售管理>>

书籍目录

《C8销售管理》

- 第1集 提升优势
- 第2集 小才大用
- 第3集 良币驱逐劣币
- 第4集 目标是张网
- 第5集 为优秀人民服务
- 第6集 找到源动力
- 第7集 新兵变精兵
- 第8集 精兵无常形
- 第9集 业绩天注定
- 第10集 重在选择
- 第11集 破译销售基因
- 第12集 先找标准后找人
- 第13集 推销自我
- 第14集 攻心为上
- 第15集 创造需求
- 第16集 快刀斩乱麻
- 第17集 利益推销
- 第18集 见招拆招
- 第19集 人是最危险的资源
- 第20集 轻“薪”重“酬”
- 第21集 靠制度“留人”
- 第22集 靠文化“留心”
- 第23集 大用看品行
- 第24集 把羊“考”成狼

《商务谈判》

- 第1集 概念、基础及地位
- 第2集 商务谈判的类型
- 第3集 兼顾双方利益的原则
- 第4集 公平的原则
- 第5集 信息的原则（上）
- 第6集 信息的原则（下）
- 第7集 商务谈判心理活动的原则（上）
- 第8集 商务谈判心理活动的原则（下）
- 第9集 时间及谈判地位的原则
- 第10集 谈判组的规模及主谈的选择
- 第11集 谈判组成员的选择及之间的相互支持
- 第12集 组员的选择相互支持及翻译的使用
- 第13集 商务谈判的准备阶段
- 第14集 商务谈判的开局阶段
- 第15集 商务谈判的报价和议价
- 第16集 商务谈判的议价与让步
- 第17集 商务谈判的收尾与签约
- 第18集 商务谈判的技巧策略与运用（一）
- 第19集 商务谈判的技巧策略与运用（二）

<<销售管理>>

第20集 商务谈判的技巧策略与运用（三）

第21集 商务谈判的技巧策略与运用（四）

第22集 谈判者的礼仪与风度（上）

第23集 谈判者的礼仪与风度（下）

第24集 各国商人谈判的特点

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>