

<<銷售的五大金科玉律>>

图书基本信息

书名：<<銷售的五大金科玉律>>

13位ISBN编号：9789579916004

10位ISBN编号：9579916004

出版时间：1996年四月

出版时间：龍齡

作者：Percy H. Whiting

译者：詹麗如

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>

<<銷售的五大金科玉律>>

內容概要

「任何業務機構的大將都不是天生的。他們幾乎都是平常的銷售人員，經過訓練、改進才有今天。要是這些人能學會一些簡單的原則，並且經常運用，他們的績效更會突飛猛進。」卡內基訓練的「優勢銷售班」能幫勵你發現顧客的需求；如何處理相反意見；如何做好顧客關係；如何成交等等。卡內基訓練真的能幫助你更成功、更快樂。

<<銷售的五大金科玉律>>

作者简介

<<銷售的五大金科玉律>>

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>