

《销售为王》

图书基本信息

书名：《销售为王》

13位ISBN编号：9787100109604

出版时间：2015-2-1

作者：李春田,于小尘

页数：246

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《销售为王》

内容概要

这是一本针对经济型连锁酒店销售的专业书籍。针对连锁企业的命脉——销售，讲述了企业生存、发展、壮大需要坚守的信念及具体的操作手段。从当今销售理念的宏观阐述，再到具体的成功销售模式的总结，由宏观到微观，有理论，有实例。书中的销售实例和营销观点主要来源于7天连锁酒店的管理经验，都是实战经验，既有高度，又很有说服力，有可操作性。

这更是一本关于连锁行业销售的工具书。在全球经济一体化的发展趋势下，连锁经营模式的优势越来越明显，全书以访谈的形式，把7天连锁酒店的企业文化、销售模式的精髓呈现给读者，这些管理理念和销售经验，普遍适用于连锁企业和销售行业。

《销售为王》

作者简介

李春田，重庆大学工商管理硕士学院MBA，7天连锁酒店集团原CCO，瑞卡连锁租车集团原CEO，现任金核桃投资公司董事长。从事连锁经营15年，拥有丰富的连锁行业运营管理、市场营销、网点开发和公司文化治理经验，先后在国内多家连锁经营企业担任主要管理职务。

于小尘，作家、编剧。广西作家协会会员，南宁市第四届签约作家，南宁作家协会理事。

《销售为王》

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：www.tushu000.com