

《销售的艺术》

图书基本信息

书名：《销售的艺术》

13位ISBN编号：9787563913275

10位ISBN编号：7563913270

出版时间：2004-1

出版社：北京工业大学出版社

作者：陈西

页数：332

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

《销售的艺术》

内容概要

《销售的艺术》一书从艺术的角度论述了影响销售的各种因素，以及销售各个阶段的销售策略，包括销售人员如何销售自己、如何找寻潜在客户、如何做好产品说明、如何接近客户、如何做好产品展示、如何成功地与人沟通、如何发挥销售人员的创造，等等。该书不但是一本研究销售艺术的集大成之作，而且具有观念新颖、结构严谨、资料丰富的特点，读来不至于令人枯燥乏味。相信《销售的艺术》可以成为您的良师益友。

《销售的艺术》

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