

《现代推销理论与技巧》

图书基本信息

书名：《现代推销理论与技巧》

13位ISBN编号：9787040159837

10位ISBN编号：704015983X

出版时间：2005-2

出版社：蓝色畅想

作者：吴健安 编

页数：278

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

《现代推销理论与技巧》

内容概要

《现代推销理论与技巧》作为高等学校市场营销专业主要课程系列教材之一。《现代推销理论与技巧》从推销理论与技巧两个方面，较充分地阐述了现代推销学的原理与策略、方法，理论与实践紧密结合。前五章侧重介绍推销理论与环境分析；6—12章重点阐述推销过程各环节的策略和方法；第13章介绍推销管理的基本内容。各章均有引例、案例和模拟训练，突出实务，有利于培养学生的操作能力；全书逻辑严密，概念明晰，深入浅出。《现代推销理论与技巧》既可作为高等学校本科阶段的教材，又可供推销人员培训及自学使用。

《现代推销理论与技巧》

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