

# 《狗最懂行销》

## 图书基本信息

书名：《狗最懂行销》

13位ISBN编号：9789576594915

10位ISBN编号：957659491X

出版时间：20050401

出版社：7-09999

作者：本社

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](http://www.tushu000.com)

# 《狗最懂行銷》

## 內容概要

行銷要像狗一樣敏銳，本書教您如何找到銷售狗，創造高速成長的業績蓋洛普公司曾經用了幾十年的時間，投資數百萬美元對來自全球各地的250000名銷售代表和25000名銷售經理進行了研究，研究的結果表明：這個世界上，根本不存在任何一種所謂「萬能」的銷售模式。由於每個人的知識背景、性格特點和交往方式都是不同的，所以想要成為一名真正成功的銷售人員，必須首先發現自己的優勢，然後根據自己的特點去選擇適合自己的銷售方式。

這也正是本書的核心觀點。在對不同銷售人員進行分析的過程當中，作者匠心獨具，以狗喻人，談笑妙喻之間道出了一條條推銷領域的至高法則，讀來輕鬆，生動有趣，也極為發人深省，相信對於所有需要在日常生活中向別人推銷自己的產品、觀點、想法、創意的人來說，本書都具有極強的啟發性與價值。

# 《狗最懂行銷》

## 作者簡介

陳東陽

美國俄亥俄大學企管碩士。

歷任國內外知名大廠銷售主管多年，現任職於某大私營企業銷售部門最高負責人，豐富的銷售實戰經驗以及深厚的學養基礎，使得他能確實掌握到銷售精髓，尤善於運用故事的啟發性與實務理論交相呼應，使讀者達到輕鬆閱讀、快樂吸收的目的。

# 《狗最懂行销》

## 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](http://www.tushu000.com)