

《经典销售100招》

图书基本信息

书名：《经典销售100招》

13位ISBN编号：9787801476654

10位ISBN编号：7801476654

出版时间：2002-3-1

出版社：企业管理

作者：张伟,王冬敏,张沛商

页数：212

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

《经典销售100招》

内容概要

经典销售100招：实战案例精选，ISBN：9787801476654，作者：张伟，王冬梅，张沛商编

书籍目录

- 1.别出心裁的广告
- 2.不断制造新闻来提高企业的知名度
- 3.犹太富商的出奇制胜
- 4.错误有时能带来无限商机
- 5.麦当劳为啥代售公交月票
- 6.重塑广告形象救活了“万宝路”
- 7.LG空调攻打侧翼战
- 8.谨防老朋友骗你
- 9.聪明富商的重要特征
- 10.以子之矛,攻子之盾
- 11.用暴露劣势的方法来赢得食客的信任
- 12.谨防对手了假价设陷阱
- 13.如何对付交易中的“最后通牒”
- 14.摆脱对已不利的场面
- 15.处惊不乱,以变应变

.....

《经典销售100招》

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