

《现代推销理论与实务》

图书基本信息

书名：《现代推销理论与实务》

13位ISBN编号：9787810840262

10位ISBN编号：7810840266

出版时间：2002年1月1日

出版社：东北财经大学出版社

作者：吴金法编

页数：200 页

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

《现代推销理论与实务》

内容概要

本书包括：推销概论、推销理论与推销模式、建筑顾客、推销接近、推销洽谈、顾客异议的处理、成交、推销管理等内容。

书籍目录

第1章 推销概论

学习目标

- 1.1 推销的定义、特点和功能
- 1.2 推销观念
- 1.3 推销的基本原则
- 1.4 推销人员的素质与能力
- 1.5 推销程序

《现代推销理论与实务》

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