

《销售的革命》

图书基本信息

书名：《销售的革命》

13位ISBN编号：9787505373464

10位ISBN编号：7505373463

出版时间：2002-01-01

出版社：电子工业出版社

作者：（美）雷克汉姆,德文森蒂斯

页数：364

译者：陈叙等

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

《销售的革命》

内容概要

《销售的革命》

作者简介

《销售的革命》

书籍目录

《销售的革命》

精彩短评

- 1、了解销售的一把钥匙
- 2、这是作为销售人员，必读的宝典。
- 3、看完之后才发现已经有09版的了，难怪怎么觉得有些概念划分得很不合实际。一定要当个教训。

《销售的革命》

精彩书评

1、做为销售部的领导，和公司领导一定要领会里面的内容。销售分为三种模式：销售型、顾问型和企业型。在制定公司的销售策略的时候，千万不要用错了。

《销售的革命》

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