

《做优秀的销售员》

图书基本信息

书名：《做优秀的销售员》

13位ISBN编号：9787806778746

10位ISBN编号：7806778748

出版时间：2005-1

出版社：广东经济出版社

作者：沙鸣

页数：260

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

《做优秀的销售员》

内容概要

本书介绍了销售工作的分析工具，产品促销工具的应用，销售潜能的推动，与顾客建立强势关系，销售人员的自我激励等。

《做优秀的销售员》

书籍目录

前言

第一篇 销售工作的分析工具

一. 分析市场环境

二. 掌握市场调研

三. 分析顾客行为

四. 分析顾客类型

五. 建立顾客数据库

《做优秀的销售员》

精彩短评

1、给同事买的，可能本人不是专业的，看不出好坏来~~

《做优秀的销售员》

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