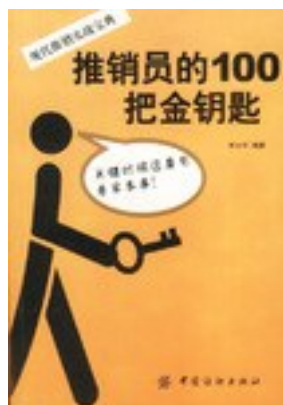


推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝典



[推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝典_下载链接1](#)

著者:李大宇

出版者:中国纺织出版社

出版时间:2002-01

装帧:平装

isbn:9787506421768

市场经济中推销人员的作用越来越大，而推销人员在工作中只有热情是不够的，推销策略和技巧在推销中起着举足轻重的作用。本书以大量的实例为基础，讲述了推销员在推销中的100个策略技巧，从中读者可以了解推销员的基本素质、战略技巧、应变急招等实战方略。

作者介绍:

目录: 1. 具有坚定的推销信念
2. 拥有推销的积极心态
3. 学会良性思考
4. 推销员是博学的人
5. 推销也需要思考
6. 发挥你的推销热情
7. 克服对推销失败的恐惧
• • • • • ([收起](#))

[推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝典_下载链接1](#)

标签

评论

[推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝典_下载链接1](#)

书评

[推销员的100把金钥匙-现代推销实战宝典_下载链接1](#)