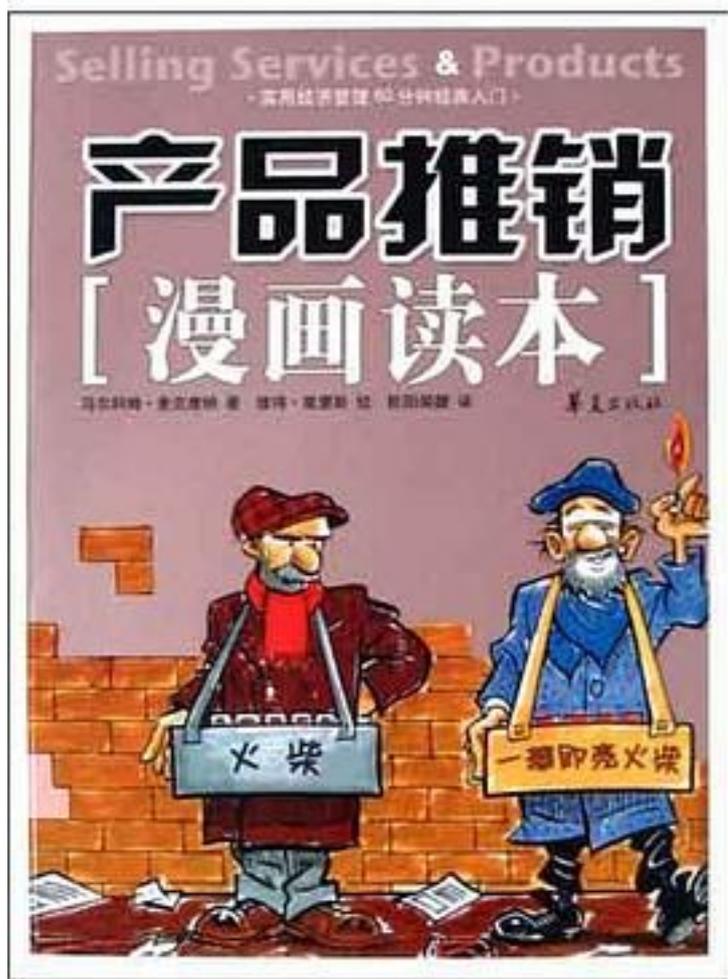


产品推销漫画读本



[产品推销漫画读本_下载链接1](#)

著者:马尔科姆·麦克唐纳

出版者:华夏出版社

出版时间:2004-9

装帧:平装(无盘)

isbn:9787508035673

巴特沃斯——海涅曼出版的袖珍手册是将严肃话题卡通化的系列读本。本书是该系列的

第二本。第一本是《营销策划》。它的成功激励我们去更深入地探究商业交易中的另一块天地——推销产品或服务。

全书共分六章，按照销售程序编排：从了解客户的需求开始，经过与他们的面谈，直至最终成交。全书开头有一段入门介绍，探讨推销服务与产品之间的不同之处。每章结尾都有一个练习，有助于读者巩固本章所讲过的内容。因此，编写这本书最根本的目的，就是帮助那些刚入行的销售人员，而对那些精于此道的经理们，本书则如同一份研习成功销售程序的备忘录。

每个人都会不时地进行不同形式的交易，所以推销过程本身就是人类基本活动的具体再现——劝说某人做某事，使双方都能从中获益。这也使我们相信：阅读此书不仅对销售人员，对所有读者都是大有裨益的。

作者介绍:

目录: 入门

第一章 推销中的常见问题

第二章 联络客户

第三章 拜访客户

第四章 宣传收益

第五章 被拒绝时

第六章 成交

• • • • • [\(收起\)](#)

[产品推销漫画读本_下载链接1](#)

标签

销售

市场营销学

经管

漫画

金融

职业

管理

漫画绘本

评论

挺好，对我这种入门的，挺有用。漫画很好玩，有趣一点不枯燥，条理也清楚。。对这
套系列很有好感。

@2008-07-30 09:43:42

生动形象值得一读。

有点干货

不错

@2008-07-30 09:43:42

[产品推销漫画读本_下载链接1](#)

书评

[产品推销漫画读本_下载链接1](#)