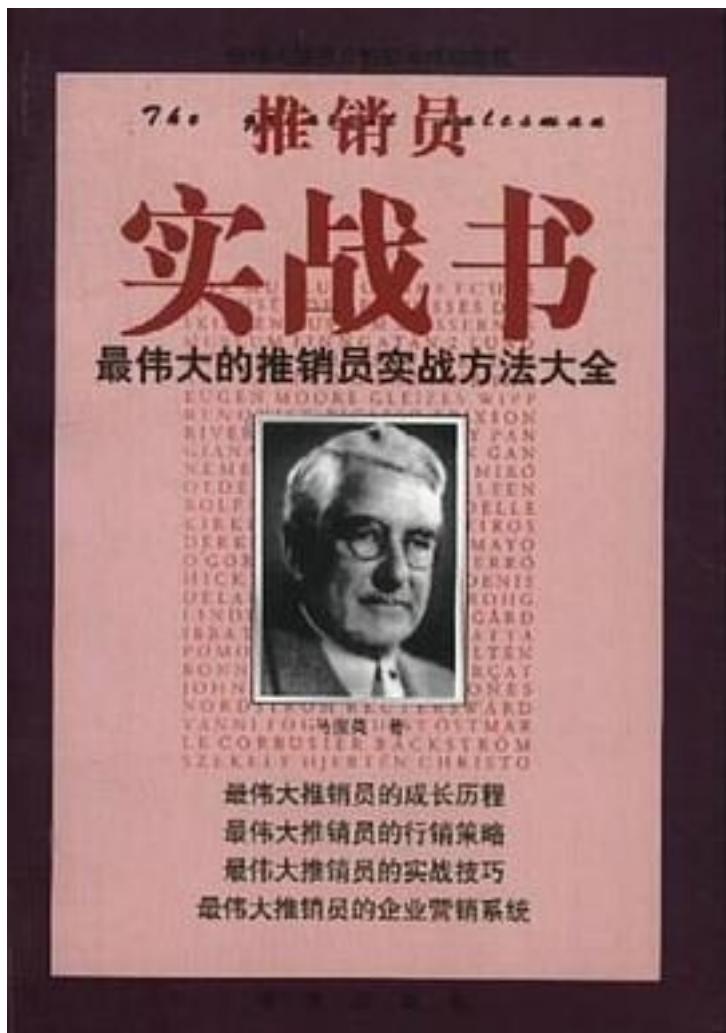


# 推销员实战书



[推销员实战书 下载链接1](#)

著者:马俊英

出版者:商务印书馆

出版时间:2002-1-1

装帧:精装(无盘)

isbn:9787801515186

本书在主要内容包括: 推销准备; 客户开发; 接近客户; 面议洽谈; 异议处理; 促成交

易；售后服务。

作者介绍:

目录: 前言  
一 推销准备  
1 重要的第一印象  
.....  
二 客户开发  
1 寻找推销对象  
.....  
三 接近客户  
1 约见的内容  
.....  
四 面议洽谈  
1 面议洽谈的原则  
.....  
五 异议处理  
1 价格异议  
.....  
六 促成交易  
1 成交策略  
.....  
七 售后服务  
1 售后服务不容忽视  
.....  
..... (收起)

[推销员实战书](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[推销员实战书](#) [下载链接1](#)

# 书评

---

[推销员实战书 下载链接1](#)