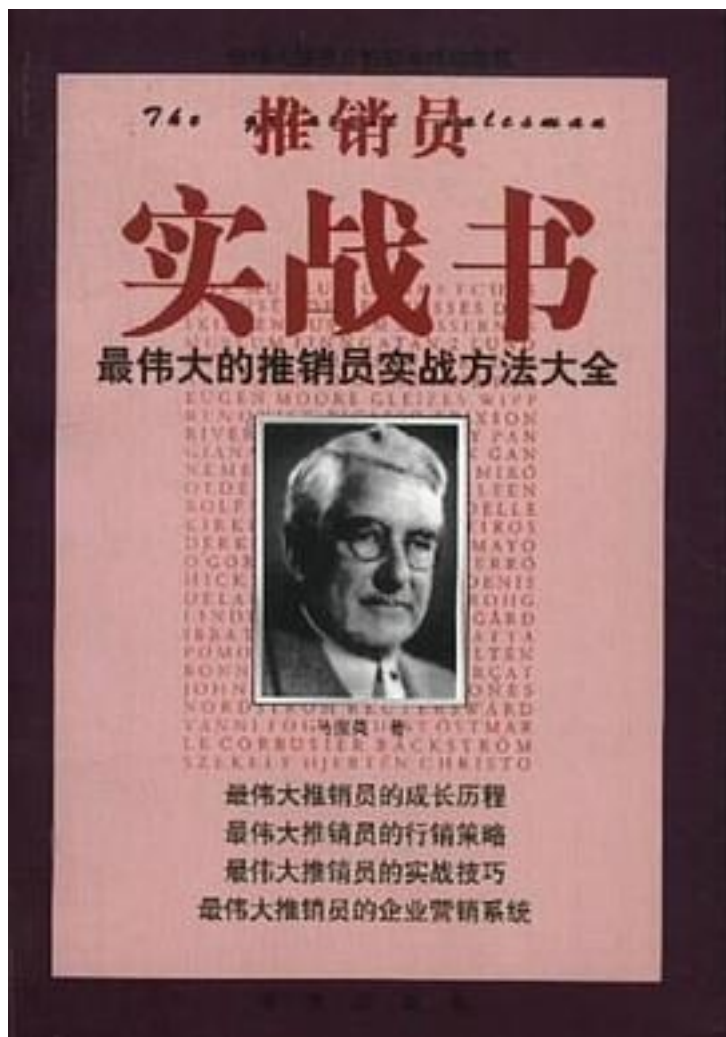


推销员实战书



[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](#)