

# 赢销技巧的第一本书



[赢销技巧的第一本书\\_下载链接1](#)

著者:大卫·伊文 编

出版者:汕头大学出版社

出版时间:2004-6

装帧:

isbn:9787810368728

《欧美企业员工入门培训大系·营销技巧入门必读》主要内容：顶级财经观察家最专业

、最锐利的笔锋最经典、最成功的销售技巧市场营销人员、企业经理人的最佳读物。市场营销是所有企业所面临的最重要的工作和职能，企业最终的成功依赖于高效的市场营销。企业需要一开始就准确定义目标市场。如何确定、如何分析、如何计划、如何操作以及如何保证企业的利润，是营销技巧的关键所在。

市场调研的技巧；市场细分的策略；市场规划的方法；促销及销售的手段；出口拓展的谋略；产品质量的保证。

作者介绍:

目录:

[赢销技巧的第一本书\\_下载链接1](#)

标签

销售

商业

评论

-----  
[赢销技巧的第一本书\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[赢销技巧的第一本书\\_下载链接1](#)