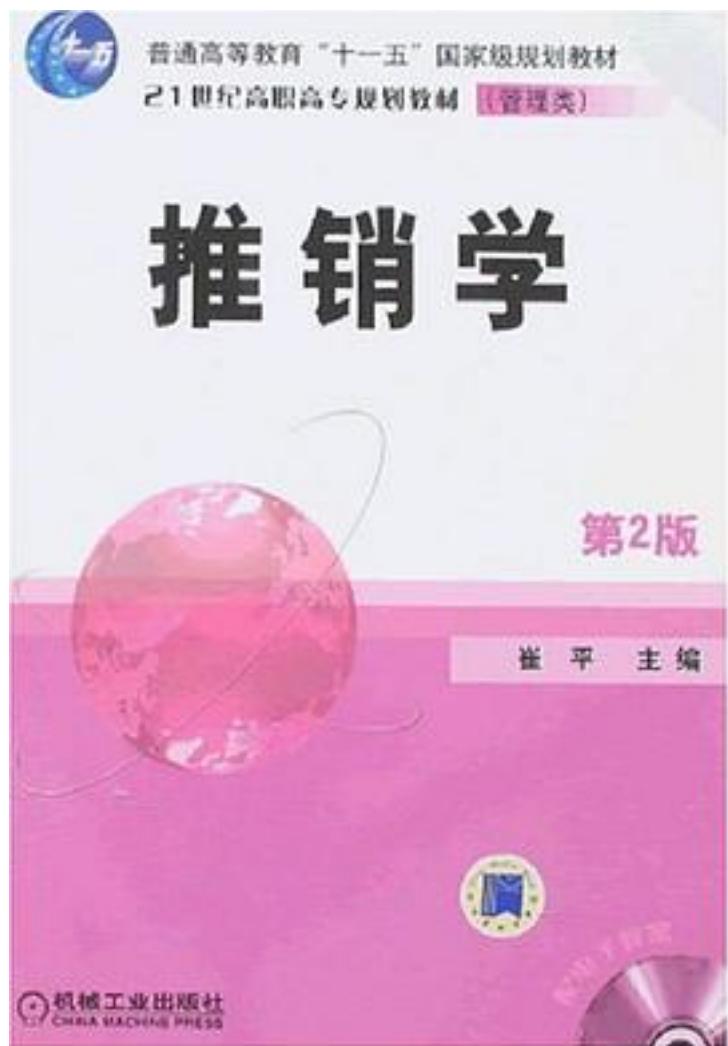


# 推销学



[推销学\\_下载链接1](#)

著者:崔平 编

出版者:机械工业出版社

出版时间:2005-3

装帧:简裝本

isbn:9787111159384

《21世纪高职高专规划教材·管理类:推销学(第2版)》是根据教育部有关文件精神,依据教育部最新制定的《高职高专教育市场营销专业培养方案》编写的。《21世纪高职高专规划教材·管理类:推销学(第2版)》以实用、创新为特色,以职业技能培养为出发点,吸收了国内外现代推销技术研究的最新成果,本着精炼理论、强化应用、培养技能的原则,生动、准确地介绍了什么是推销、为什么搞推销、怎样去搞推销等知识。《21世纪高职高专规划教材·管理类:推销学(第2版)》主要根据推销业务过程讲述了推销概论、推销理论、推销礼仪、推销准备工作、认知顾客、推销洽谈、顾客异议的处理、推销成交、推销服务、推销管理等内容。

作者介绍:

目录:

[推销学 下载链接1](#)

标签

评论

---

[推销学 下载链接1](#)

书评

---

[推销学 下载链接1](#)