

销售部



[销售部_下载链接1](#)

著者:刘永炬

出版者:京华出版社

出版时间:2005-6

装帧:平装(无盘)

isbn:9787807240280

《销售部》讲述营销已经成为一门独立的学科。中国企业要融入全球经济，必须拥有先

进的营销思想、战略、战术、人员和设备，将西方先进营销理论与中国市场实际状况相结合，寻找最佳的市场切入点。这正是本书的长处所在，它能够为中国企业提供更加切合实际的解决方案，从而有效地弥补企业自身在营销专业知识和技巧方面的不足。面对中国市场之博大，区域特色之迥异，运营环境之复杂，市场发展这瞬息万变，企业要想在竞争中立于不败之地，急需一套开拓中国市场的实用性理论性系与方法论。为顺应中国市场需求，推动中国企业的经营管理水平，使之能适应全球经济发展的步伐，刘先生将自己在市场多年的企业管理及营销运作经验和做咨询顾问多年的体会加以总结撰写、出版了《销售部》、《市场部》这两本书。

作者介绍:

目录:

[销售部_下载链接1](#)

标签

销售

市场

刘永炬

部门管理

营销管理

职场

管理

工作

评论

还是老版本好

很好的一本书，也陪我走过了人生很美好的一段时光。今天看来，这本书仍然很实用，销售部尤其是FMCG行业的销售部在互联网扁平化的大潮下已经价值不再，虽然令人扼腕，但社会在发展，sales也要与时俱进。想起以前背包行街、酒桌上与客户胡喝海吹的场景，心情有点五味杂陈。难道不屈不挠、千辛万苦的我们就成了沙滩上的前浪？

[销售部_下载链接1](#)

书评

[销售部_下载链接1](#)