

狗最懂行銷



[狗最懂行銷_下载链接1](#)

著者:本社

出版者:7-09999

出版时间:20050401

装帧:

isbn:9789576594915

行銷要像狗一樣敏銳，本書教您如何找到銷售狗，創造高速成長的業績蓋洛普公司曾經用了幾十年的時間，投資數百萬美元對來自全球各地的250000名銷售代表和25000名銷售經理進行了研究，研究的結果表明：這個世界上，根本不存在任何一種所謂「萬能」的銷售模式。由於每個人的知識背景、性格特點和交往方式都是不同的，所以想要成為一名真正成功的銷售人員，必須首先發現自己的優勢，然後根據自己的特點去選擇適合自己的銷售方式。

這也正是本書的核心觀點。在對不同銷售人員進行分析的過程當中，作者匠心獨具，以狗喻人，談笑妙喻之間道出了一條條推銷領域的至高法則，讀來輕鬆，生動有趣，也極為發人深省，相信對於所有需要在日常生活中向別人推銷自己的產品、觀點、想法、創意的人來說，本書都具有極強的啟發性與價值。

作者介绍:

陳東陽

美國俄亥俄大學企管碩士。

歷任國內外知名大廠銷售主管多年，現任職於某大私營企業銷售部門最高負責人，豐富的銷售實戰經驗以及深厚的學養基礎，使得他能確實掌握到銷售精髓，尤善於運用故事的啟發性與實務理論交相呼應，使讀者達到輕鬆閱讀、快樂吸收的目的。

目录:

[狗最懂行销_下载链接1](#)

标签

评论

[狗最懂行销_下载链接1](#)

书评

[狗最懂行销_下载链接1](#)