

谈判与推销技巧



[谈判与推销技巧_下载链接1](#)

著者:王洪耘

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2007

装帧:

isbn:9787300035697

谈判与推销技巧, ISBN: 9787300035697, 作者: 王洪耘主编

作者介绍:

目录:

[谈判与推销技巧_下载链接1](#)

标签

评论

专有名词比较多，解释得不够生动，对非本专业的或者入门学习的人来说有点枯燥。建立基本的知识框架可以看看。2007年版本该更新了，时代变化太快。

[谈判与推销技巧_下载链接1](#)

书评

[谈判与推销技巧_下载链接1](#)