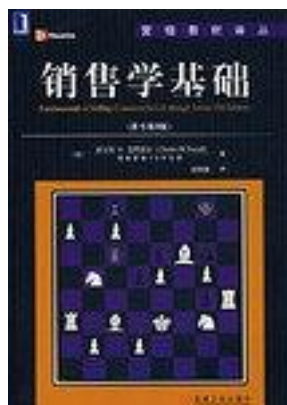


销售学基础



[销售学基础 下载链接1](#)

著者:查尔斯M.富特雷尔

出版者:机械工业出版社

出版时间:2006-3

装帧:平装

isbn:9787111183969

作为一本出自销售人员出身的教授之手的畅销著作，本书直言服务于顾客就是销售人员的存在理由，强调通过运用人员推销的黄金准则来帮助他人：要无私待人，就像自己希望得到无私对待那样。本书十分重视“干中学”的事例和练习，所提供的资料丰富；本书实用性强，简洁易懂，囊括了理解销售学概念和习惯做法所必备的基础知识，堪称进行销售展示准备和角色扮演的指南。

销售专业的学生、教师，从事实际工作的销售人员、销售经理，销售方面的培训人员均能从本书中获益。

作者介绍:

目录:

[销售学基础 下载链接1](#)

标签

销售

沟通

思维

商业

营销销售

提升类-商业/营销

——

1

评论

看着好像挺好，看完就忘。当时以为自己未来多半会去干销售呢，现在来看也不一定。

你争取到了自己喜欢的行业，这只是个开始。。。

不错 写的很好 值得学习

销售干事。

[销售学基础 下载链接1](#)

书评

[销售学基础 下载链接1](#)