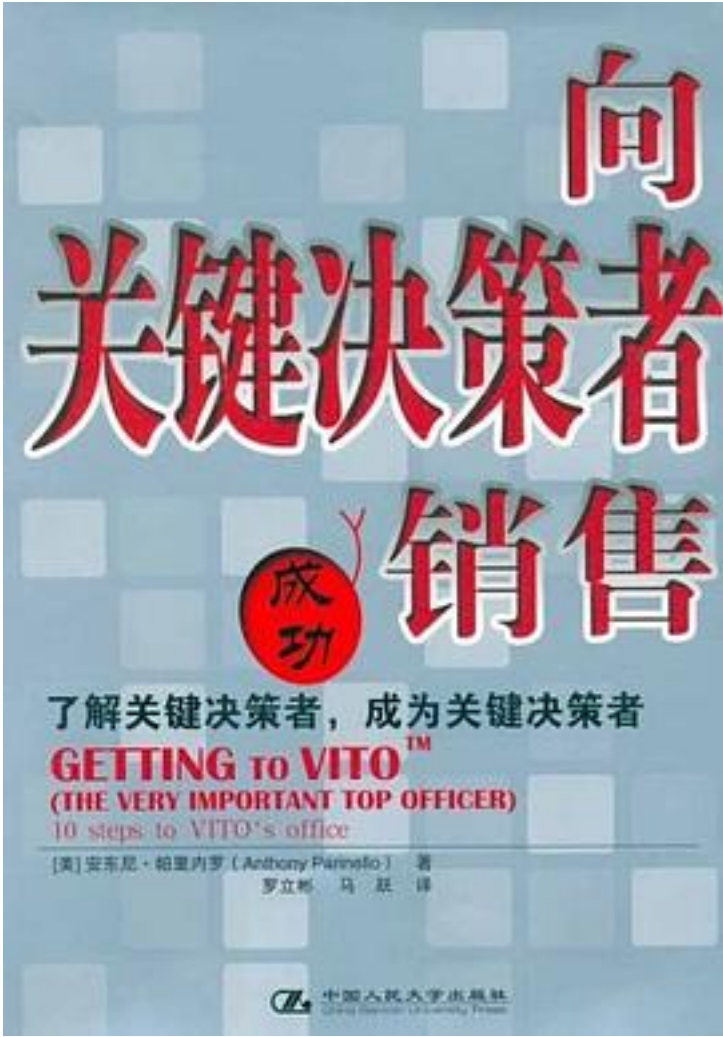


向关键决策者销售



[向关键决策者销售_下载链接1](#)

著者:帕里内罗

出版者:中国人民大学

出版时间:2006-6

装帧:

isbn:9787300073996

《向关键决策者成功销售》为销售人员提供了一套科学的方法，帮助他们了解VITO，

打动VITO，最终成功地做成生意。关键决策者（VITO）是在销售人员所关注的目标群体、潜在客户、当前客户的组织中身居高位，对销售人员能否成功完成任务有最终决定权的人。

作者介绍:

目录:

[向关键决策者销售_下载链接1](#)

标签

销售

营销

销售培训

大客户销售

销售力

美式营销

商业文书

商业智慧

评论

符合中国国情的销售书。

适用于产品销售，算是经典。

很一般，没太经典的东西

[向关键决策者销售_下载链接1](#)

书评

讲的例子缺乏实际 像发EMAIL稀奇古怪的标题 还有说什么销售提高60%
这类话根本用不到实际销售

[向关键决策者销售_下载链接1](#)