

中式推销



[中式推销_下载链接1](#)

著者:谭一平

出版者:企业管理

出版时间:2006-7

装帧:

isbn:9787801974631

简单的语言，平常的文字，如涓涓溪流流入你的心底，让你的推销之路充满阳光和希望。在看倦了那滔滔不绝的销售理论和枯燥乏味的销售法则后，本书中那一幕幕真实的推

销故事或许会让你那困惑的心灵豁然开朗，让你那迟迟不前的销售业绩突飞猛进。当然，是否真的如此，还需要你的肯定。那么，请打开书吧！

使用双手的是劳工，使用双手和头脑是舵手，使用双手、头脑与心灵的是艺术家，只有合作双手、头脑、心灵再加上双脚的才是推销员。

本书不仅仅是那些正在从事推销工作或准备从事推销工作的人而写的。一个人推销能力的高低，在一程序上决定着他人生成就的大小。

作者介绍:

目录:

[中式推销_下载链接1](#)

标签

营销

商业

推销一经验

管理

企业管理出版社

中国

财经商

谭一平

评论

还是不错的

如何打通前台“封锁线” (2)

非常赞！

常用常新

[中式推销_下载链接1](#)

书评

中国企业自从引入西方的营销观念后，一直唯西方马首是瞻，其结果是可想而知了。“橘生淮南为橘，生于淮北则为枳”，这是古训，却被我们抛之脑后。中西方的商业环境不同，生搬硬套，只能是头破血流。所幸的是，中国不乏有识之士，对西方的营销进行了消化和吸收，使之符合中国...

婴儿的一声响亮地啼哭，来到了人间，就开始向自己的父母推销自己。自此，一个小生命开始了自己的生命历程，也开始了自己的推销历程。其实人的一生就是推销的一生，当稍微长大，进到学校要向老师、同学推销自己；然后向自己倾慕的人推销自己；向未来的岳父岳母或者公公婆婆推...

[中式推销_下载链接1](#)