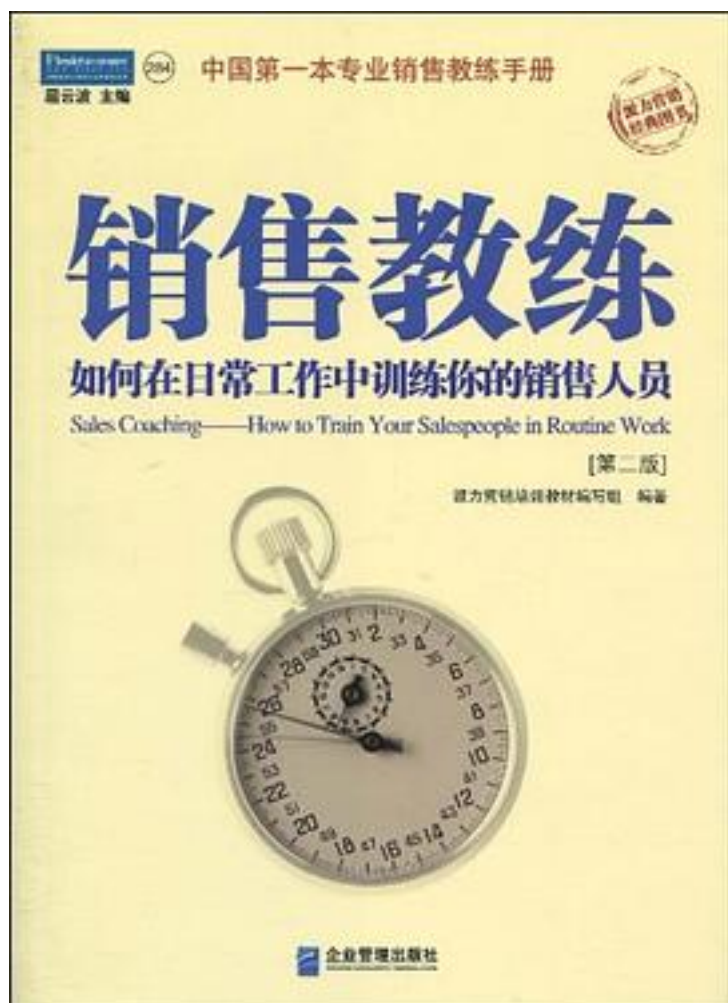


销售教练



[销售教练_下载链接1](#)

著者:派力营销培训教材编写组 编写

出版者:企业管理出版社

出版时间:2010-8

装帧:

isbn:9787801976154

《销售教练:如何在日常工作中训练你的销售人员(第2版)》内容简介：对于大多数销售经理来说，如何快速，专业地训练出一支组织有序的、具有较高专业水准的销售团队，

的确是一个比较费神的课题。而《销售教练:如何在日常工作中训练你的销售人员(第2版)》就是一本告诉您如何去做好这件事的指导手册。书中有许多实际的训练方法，对于那些尚无销售训练计划或只需要部分指导的销售经理们，可以提供必要的指导，帮助您建立一支更具竞争力并富有成效的销售队伍；同时，对于那些不知如何去突破面前障碍的实战销售人员来说，《销售教练:如何在日常工作中训练你的销售人员(第2版)》也可以提供及时和必要的指导，帮助他们增强自信、克服困难，成为一名杰出的销售专才，开创出崭新的生意局面。

派力营销培训学院为中国各行业、各职位、各级别的市场营销人员提供线上和线下相结合的系统、规范、实战的市场营销职业培训，并为参加培训的学员提供优质工作机会，做中国市场营销人员终生的良师益友。

作者介绍:

目录:

[销售教练_下载链接1](#)

标签

销售

销售—技术培训

市场营销

营销

波旬

b销售管理

b营销

评论

接触到销售实务时可以看看

[销售教练 下载链接1](#)

书评

[销售教练 下载链接1](#)