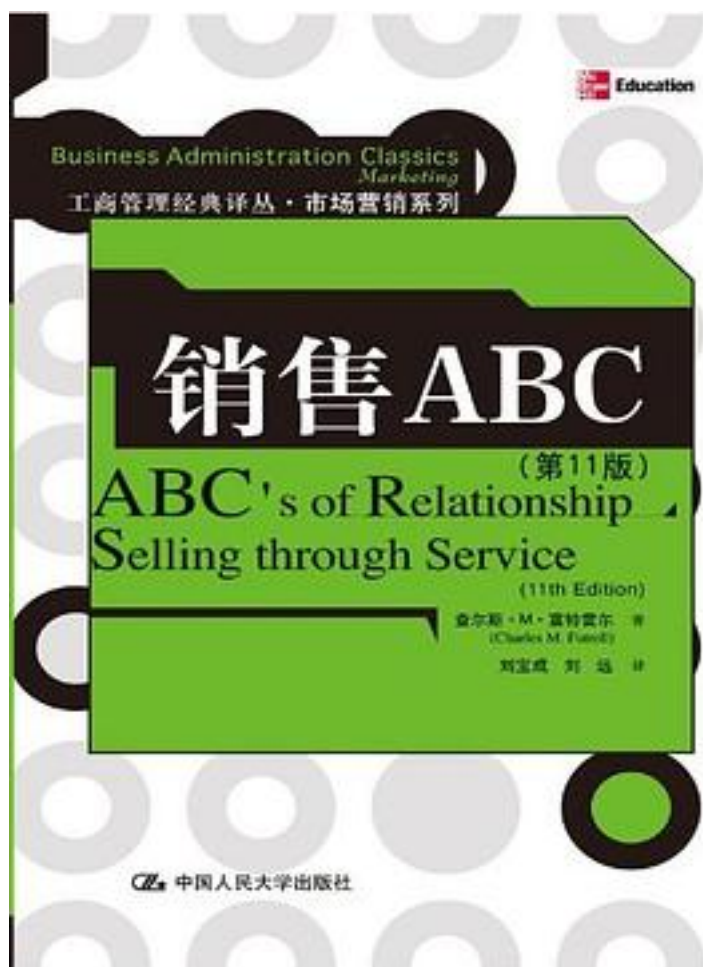


销售ABC



[销售ABC_下载链接1](#)

著者:查尔斯·M·富特雷尔

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2013-1

装帧:平装

isbn:9787300158464

查尔斯·M·富特雷尔编著的这本《销售ABC(第11版)》是美国权威的销售教程，从解析销售职业与个人发展的关系入手，围绕销售的各个环节对销售进行了全面阐释。案例

的编写独具匠心，引导读者深入阅读和领悟各章的核心内容。

全书完整展现了最新的销售策略、方法和技巧，并辅以丰富的案例和大量的应用练习，增强了实战性和体验感。《销售ABC(第11版)》实用性强，可作为销售人员开展实际销售工作的操作指南。

作者介绍:

目录:

[销售ABC_下载链接1](#)

标签

销售

营销

评论

我居然是第一个???

还是一本不错的教科书，对于新人来说，读下去你会收获一套好的体系，对日后的销售工作有一定的指导作用；对于老鸟来说，夯实一下销售理论，弥补一些短板。

很好的销售入门级教程。即使是这样的入门级教程，国内很多销售人员也还是不了解，往往以为是个人就可以去做销售，因此也造成国内销售人员工作效率极低下，却以所谓狼性文化来做弥补。脑子里没东西，有再多狼性，也是白扯。强烈推荐此书给已经有三四年销售从业经验的销售人员。

[销售ABC_下载链接1](#)

书评

第一次在楼主，感觉真好~~

言归正传，这本书将我之前的销售知识串联了起来，对于日常销售还是有帮助的。其中的黄金定律，很有启发，但是对于现在中国的大环境适不适用，就要在销售实践中来验证了。

其实，销售是一门经验和累积的学问，再多的书也只是纸上谈兵，读读只是启发自...

[销售ABC_下载链接1](#)