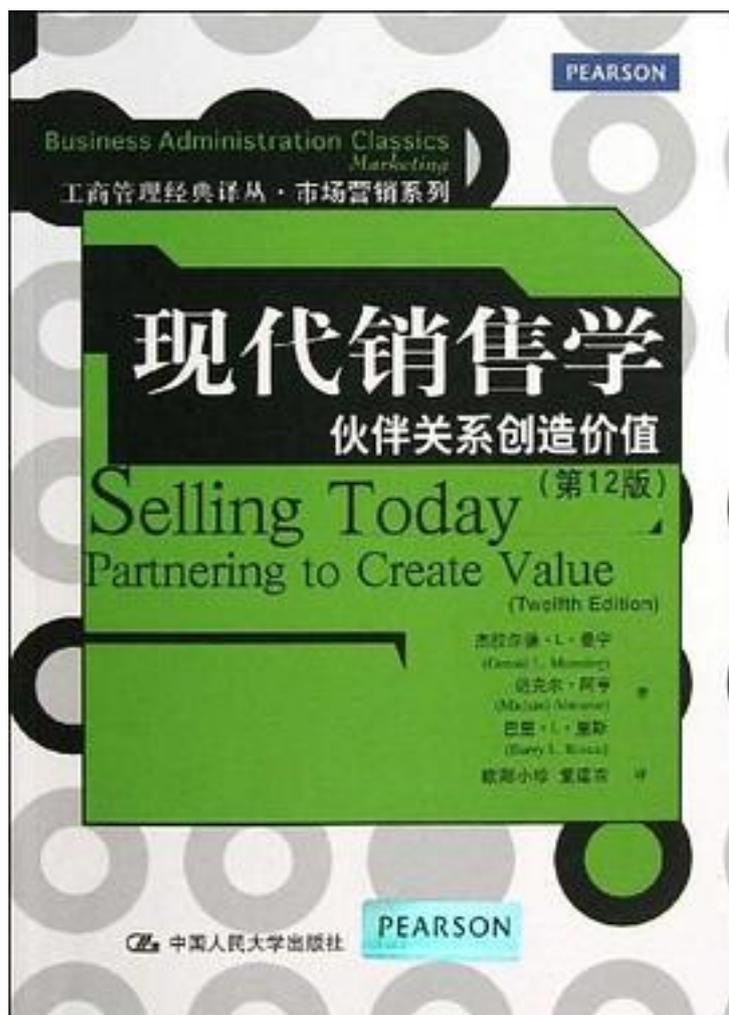


# 现代销售学



[现代销售学\\_下载链接1](#)

著者:

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2013-1

装帧:

isbn:9787300170756

以全新的视角(创造顾客价值)研究销售问题,围绕建立优质伙伴关系,展开了人员销售

的四大支柱：关系战略、产品战略、客户战略和展示战略，系统地介绍了人员销售的概念、方法和技能。最后落点到销售管理，为销售人员晋升到管理岗位提供了全面指导。

作者介绍:

目录:

[现代销售学\\_下载链接1](#)

标签

销售

商业

评论

经典!

-----  
[现代销售学\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[现代销售学\\_下载链接1](#)