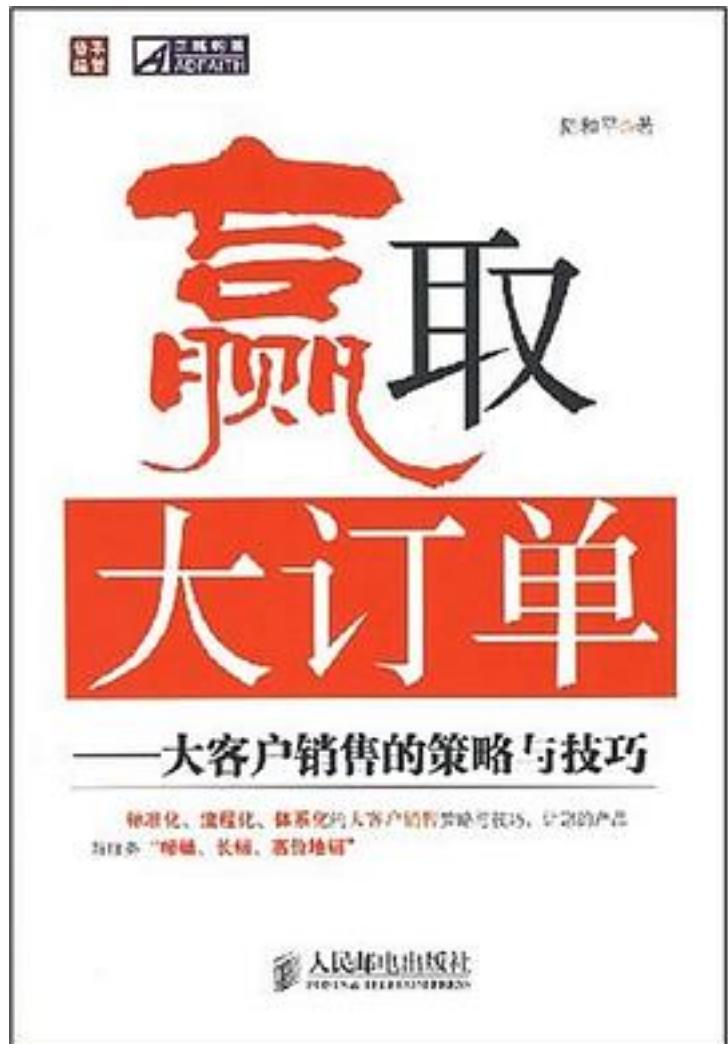


赢取大订单



[赢取大订单_下载链接1](#)

著者:陆和平

出版者:

出版时间:2008-6

装帧:

isbn:9787115179227

《赢取大订单:大客户销售的策略与技巧》作者是工业品和建材行业渠道管理与培训专家，对大客户销售和以技术解决方案为主的项目销售有独到见解和深入研究。作为职业经理人，他有多家跨国公司职业实践，累积了超过十年的工业品和建材行业营销管理、咨询与培训经验。

《赢取大订单:大客户销售的策略与技巧》以“大客户销售流程六步骤”为总纲，共分两个部分叙述，上半部分主要讲述大客户销售的策略，也就是大客户销售的方向性问题；下半部分主要讲述大客户销售的技巧，其中穿插大量的技巧运用实例。

《赢取大订单:大客户销售的策略与技巧》尤其适合以下行业的大客户销售人员、项目销售人员、大客户经理、销售总监阅读：工业原料和原材料行业、大中型设备行业、建材和装饰材料行业、汽车和汽配行业、电气和自动化行业、IT信息行业、工程机械行业、移动通信行业等。

作者介绍：

目录：

[赢取大订单 下载链接1](#)

标签

销售

赢取大订单---大客户销售的策略与技巧

客户管理

评论

1

[赢取大订单 下载链接1](#)

书评

[赢取大订单 下载链接1](#)