

现代推销学



[现代推销学 下载链接1](#)

著者:李桂荣 编

出版者:

出版时间:2008-5

装帧:

isbn:9787300092256

《高职高专市场营销专业系列教材·现代推销学(第4版)》主要内容：现在，市场上讲述推销技巧的书籍琳琅满目，各有千秋。海因兹·姆·戈德曼是一位在美国备受推崇的推销专家，在日内瓦创办的国际推销培训中心就以他的名字命名。他指出：“推销技术有着悠久的历史，近些年来，人们在这个领域既没有任何真正的创新，也没有任何意义上的重大发现。我们现在所熟知的大部分并不新奇，它早已为我们的前人所掌握。正因为如此，推销学也仅限于几条基本原则，而其他原则只不过是同一原则的变种而已。但是，确实领会这些原则的精神，却始终是推销艺术培训的艰巨任务。这比挖空心思寻找一些新奇而玄妙的信条来蛊惑人心重要得多。”

作者介绍:

目录:

[现代推销学 下载链接1](#)

[标签](#)

[评论](#)

[现代推销学_下载链接1](#)

[书评](#)

[现代推销学_下载链接1](#)