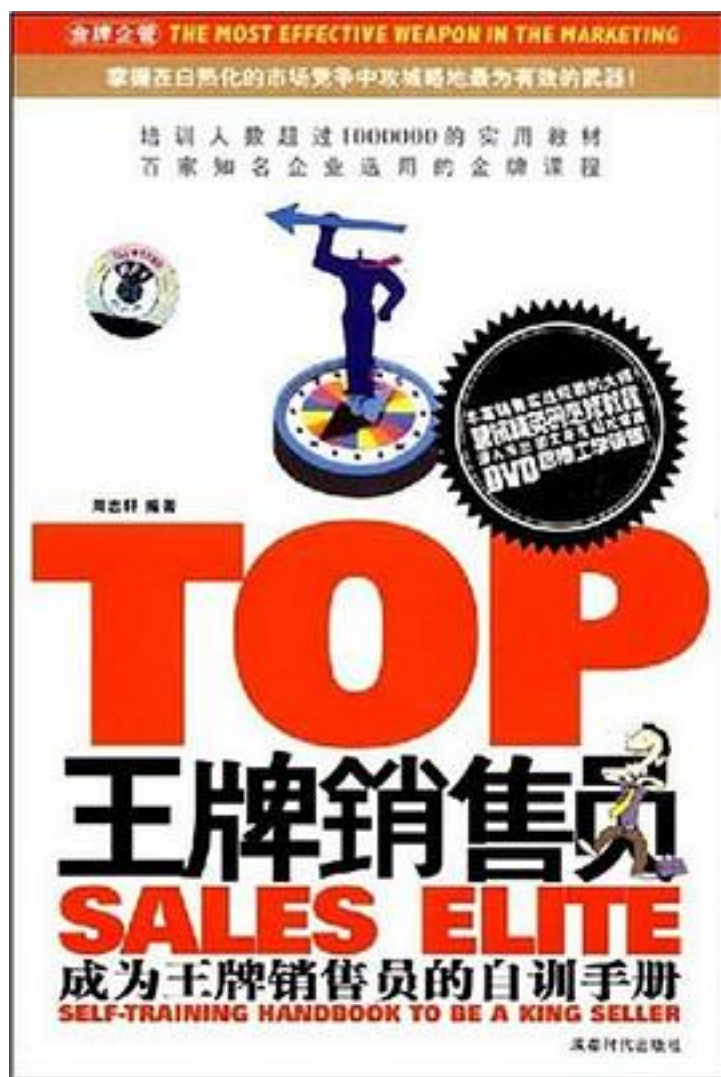


王牌销售员



[王牌销售员_下载链接1](#)

著者:周志轩

出版者:

出版时间:2008-7

装帧:

isbn:9787807057277

《王牌销售员:成为王牌销售员的自训手册》是原任中国平安集团市场部总监、经济管理与营销专家周志轩博士根据其丰富的实战经验以及长期为工商企业管理人员培训的经验，撰写的一本销售人员素质培养与销售实务技巧的著作，系统介绍了一整套易学易用的销售知识，包括销售基础、个人素质提升、寻找目标客户、挖掘客户需求、促成交易、货款回收等，是各类企业培训或有志从事销售工作人士的必修课。现代社会，最典型的工作职位无非为两种：销售岗位和技术岗位，大多数企业的高层管理者往往来自这两种岗位。可以说，绝大多数成功者都是从王牌销售人员或技术专家队伍中成长起来的。这其中，销售岗位更强调全面的综合素质以及工作实战中的技巧，同时对有志成为王牌销售员的人也提出了更高的技能要求。

作者介绍:

目录:

[王牌销售员_下载链接1](#)

标签

评论

[王牌销售员_下载链接1](#)

书评

[王牌销售员_下载链接1](#)