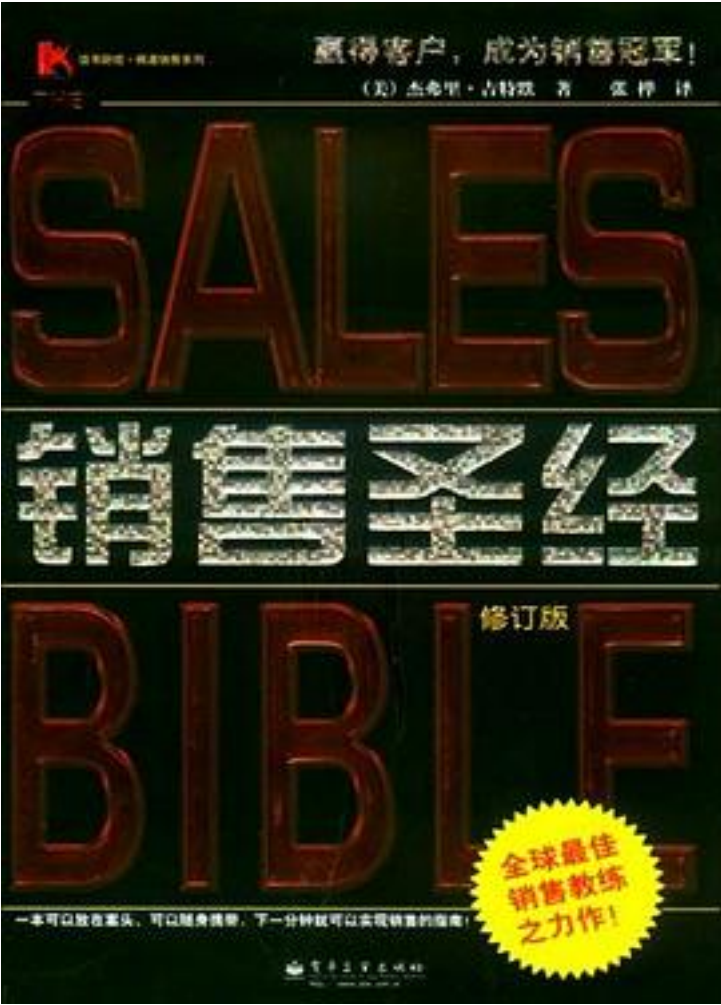


销售圣经



[销售圣经_下载链接1](#)

著者:沃伦·威奇斯勒

出版者:

出版时间:2009-2

装帧:

isbn:9787538859607

《销售圣经》作者沃伦·威奇斯勒是全球公认的销售专家、美国完胜营销公司的缔造者

兼总裁，他因向销售人员、销售执行官以及销售组织提供国际领先的销售理念、技巧和方法而享誉世界。奉书是其在总结自己几十年成功销售经验基础上的经典力作，书中通过销售流程、销售计划、销售实践3个紧密联系、互相贯通的成功销售理念建立了一套完整的销售体系和战略思想，涵盖了作者所掌握的成功寻找、赢取、留住客户的全部最佳策略和技能。《销售圣经》的销售理念是作者在做销售人员、销售经理和销售培训师等漫长职业生涯中逐渐摸索出来的，接受了销售实践的检验，专业、实用、基于常识，便于读者理解。对于广大销售人员、企业家、商界人士来说，《销售圣经》无疑将成为他们全面、系统的业务指南。

作者介绍:

目录:

[销售圣经_下载链接1](#)

标签

评论

[销售圣经_下载链接1](#)

书评

[销售圣经_下载链接1](#)