

# 商务谈判与推销技巧



[商务谈判与推销技巧 下载链接1](#)

著者:董原 编

出版者:

出版时间:2009-2

装帧:

isbn:9787306032447

《商务谈判与推销技巧》介绍了商务谈判与推销理论、谈判策略、推销技巧、推销程序、推销管理、价格磋商、商务沟通和商务礼仪等内容，对商务谈判与推销从理论和实践方面进行了系统的阐述和分析。

《商务谈判与推销技巧》理论联系实际，体现了理论性与实用性的统一；书中内容丰富，体例新颖，体现了导学性与趣味性的特点。《商务谈判与推销技巧》既适合普通高等院校市场营销和工商管理专业本科生做教材，也可作为高等职业技术学院和高等专科学校营销类专业学生的通用教材，亦适合企业营销管理人员和推销人员学习使用；对希望了解商务谈判与推销知识的读者来说，《商务谈判与推销技巧》也是一本理想的入门读物。

作者介绍:

目录:

[商务谈判与推销技巧 下载链接1](#)

标签

评论

---

[商务谈判与推销技巧 下载链接1](#)

书评

---

[商务谈判与推销技巧 下载链接1](#)