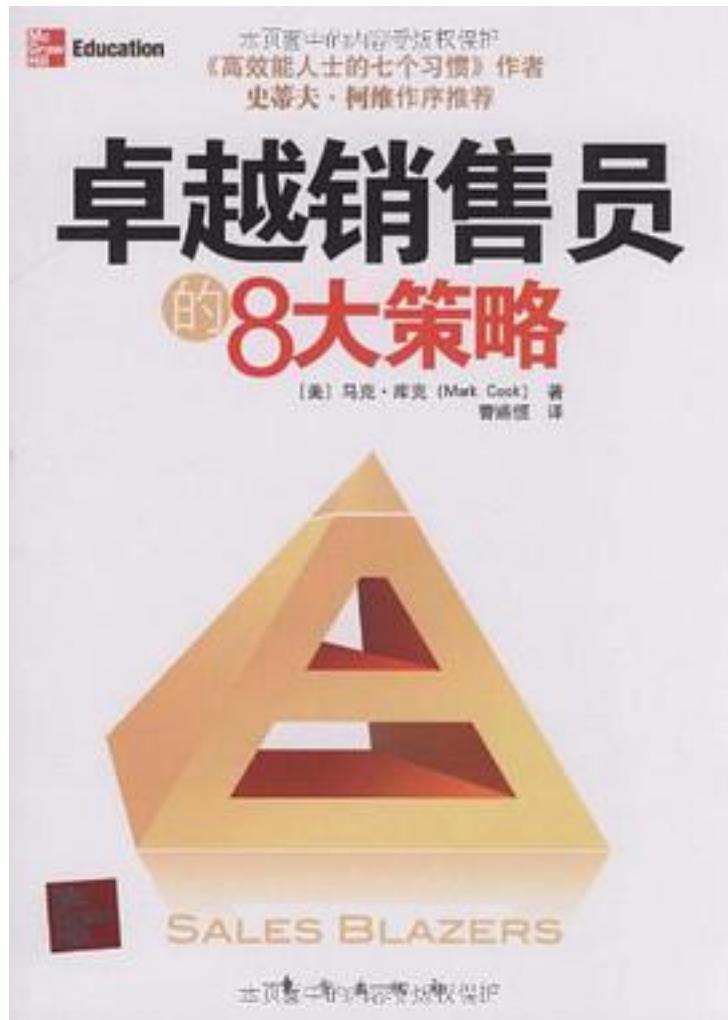


卓越销售员的8大策略



[卓越销售员的8大策略_下载链接1](#)

著者:马克·库克

出版者:

出版时间:2009-5

装帧:

isbn:9787506034814

《卓越销售员的8大策略》可以大大开阔读者的视野。因为，《卓越销售员的8大策略》

最重要的方面在于这些策略让作者们感到有希望，也有成功的可能。通篇读来，你将发现，《卓越销售员的8大策略》通过简洁的故事凸显出每一项策略，如能按图索骥，相信今年或明年的增长也会发生在你跟你公司的身上。《卓越销售员的8大策略》不具娱乐性，而是去启发你，进而构筑一幅你需要的成就愿景图，以便打造出你的职业生涯中最为辉煌的一年及以后十年的光景。享受《卓越销售员的8大策略》带给你的愉快吧，这将会是你所读过最为重要的一《卓越销售员的8大策略》。现在市面上充斥着成千上万本销售书籍，却少有作者能使作品做到像《卓越销售员的8大策略》这样，可以立即直接地应用在你的工作上。为了追求新的成长，领导者每年都要实施新的管理计划；销售人员也为了同样的理由采用新的销售技巧。但是，《卓越销售员的8大策略》则替销售团队带来了管理或技巧以外的、也就是使企业成长的可靠策略——不仅适用于今天，更能长久流传。书中所提到的都是实际而持久不衰的策略，是瞬息万变的商业环境中的一股清流。

作者介绍:

目录:

[卓越销售员的8大策略 下载链接1](#)

标签

评论

[卓越销售员的8大策略 下载链接1](#)

书评

[卓越销售员的8大策略 下载链接1](#)