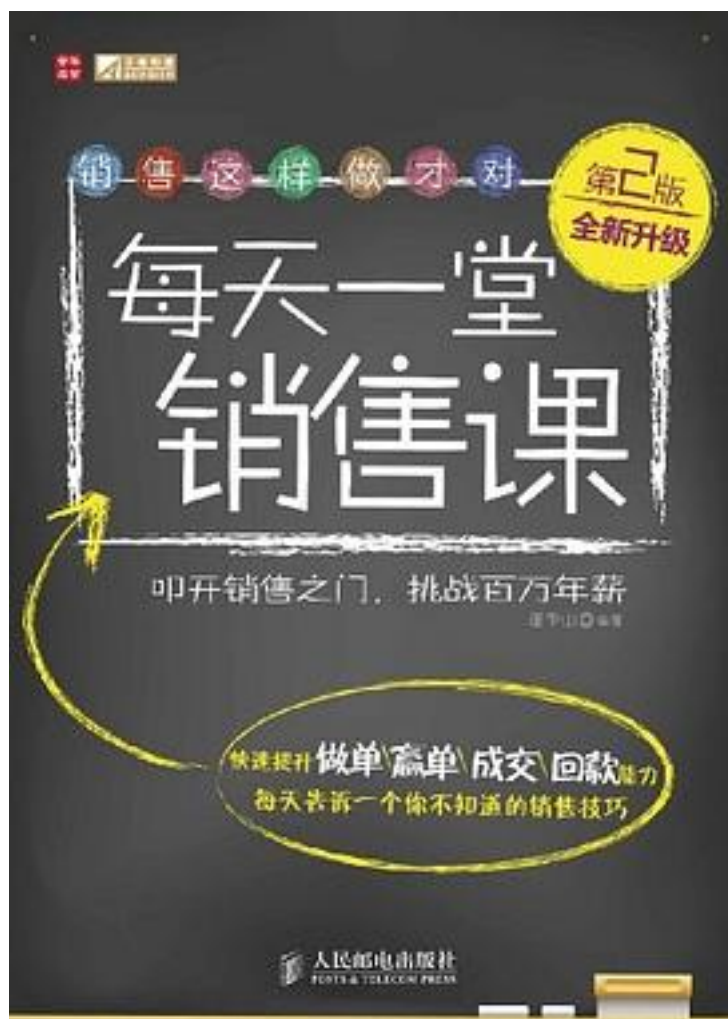


# 每天一堂销售课



[每天一堂销售课 下载链接1](#)

著者:陈守友

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2009-8

装帧:平装

isbn:9787115211231

《每天一堂销售课》将销售人员在销售过程中最有可能遇到的各种难题，以及经过实践

总结出的各种销售方法和策略，用一年365天学习的形式串联起来，每天讲述一个销售人员普遍关注或对销售人员有所帮助的话题，力图实现一书在手，即能成就优秀销售人员。《每天一堂销售课》浓缩了众多销售精英的成功之道，内容涵盖了销售领域的各个方面，可以帮助销售人员快速解决问题，最终走向成功。《每天一堂销售课》既有理论指导，又有经典案例分析，尤其注重可操作性，观念前沿，内容通俗易懂。

点击链接进入新版： 销售这样做才对:每天一堂销售课(第2版全新升级)

作者介绍:

目录:

[每天一堂销售课\\_下载链接1](#)

## 标签

销售

4

## 评论

坑爹的。

-----  
很一般

-----  
一般般，很多故事和理论都沿用优势谈判里的经典案例，一会会就看完了~

-----  
看多了 感觉这类的书好多例子都是一样的 对我自己来是说 多看点书是好的 多增点知识 其实这本书个人认为也并不是针对销售 对如何做人也是有指导作用的

-----  
看多了 感觉这类的书好多例子都是一样的 对我自己来说是说 多看点书是好的 多增点知识  
其实这本书个人认为也并不是针对销售 对如何做人也是有指导作用的

-----  
[每天一堂销售课 下载链接1](#)

书评

-----  
[每天一堂销售课 下载链接1](#)