

# 现代推销理论与实务



[现代推销理论与实务 下载链接1](#)

著者:李情民

出版者:

出版时间:2009-12

装帧:

isbn:9787565001345

《现代推销理论与实务》所选案例基本上都是2005年以来公开发表的，有一些案例甚至是2009年刚刚发表的，案例具有一定的代表性。

《现代推销理论与实务》内容既突出理论的完整性、严谨性，又注重知识的实用性。比如，教材详细描述各种场合的礼仪，详细介绍生活资料产品的推销方法、生产资料产品的推销方法，在推销实际中可能遇到哪些问题以及如何应对等等。由于《现代推销理论与实务》对实际推销技巧讲述详细、符合企业实际，所以它具有实际参考价值。《现代推销理论与实务》必将受到高职院校市场营销专业的学生和广大营销人员的欢迎。

作者介绍:

目录:

[现代推销理论与实务\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[现代推销理论与实务\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[现代推销理论与实务\\_下载链接1](#)