

现代推销理论与案例分析



[现代推销理论与案例分析_下载链接1](#)

著者:谭一平

出版者:

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787302206026

《现代推销理论与案例分析》以推销过程为主线，融入了推销最新实践成果，对如何与

客户讨价还价的讲解及案例分析是《现代推销理论与案例分析》的创新。《现代推销理论与案例分析》语言通俗易懂，深入浅出，内容包括寻找客户、拜访客户、与客户谈判、客户管理和推销员的自我发展等。

《现代推销理论与案例分析》可作为中、高等职业院校市场营销专业教材，也可作为企业中从事市场营销工作人员的参考用书。

作者介绍:

目录:

[现代推销理论与案例分析_下载链接1](#)

标签

评论

[现代推销理论与案例分析_下载链接1](#)

书评

[现代推销理论与案例分析_下载链接1](#)