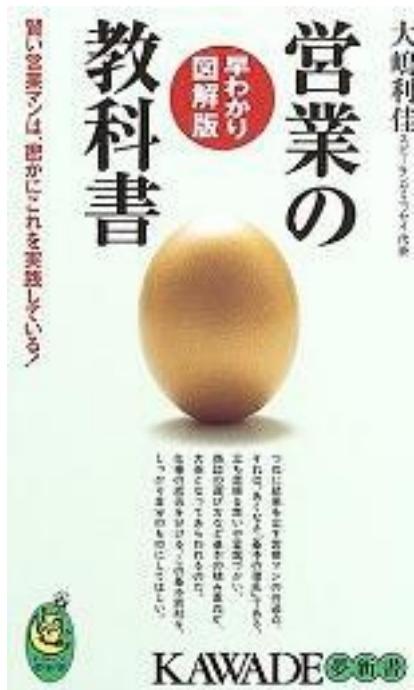


営業の教科書



[営業の教科書 下载链接1](#)

著者:大嶋利佳

出版者:河出書房新社

出版时间:2004/12/21

装帧:

isbn:9784309502991

つねに結果を出す営業マンの共通点、それは、あくなき「基本の徹底」である。立ち居振る舞いや言葉づかい、商談の運び方など基本の積み重ねが、大差となってあらわれるのだ。仕事の成否を分ける、この基本鉄則を、しっかり自分のものにしてほしい。

作者介绍:

大嶋 利佳

1960年生まれ。大学卒業後、大学勤務、会社勤務などを経て、88年、第一回日本語教育能力検定試験に合格。同年から日本語学校教師、ビジネス専門学校教員としてビジネス・プレゼンテーションおよび就職試験指導を担当。その後、社員研修講師として独立し、会社設立。現在、株式会社スピーキングエッセイ代表取締役、株式会社ウイズダム顧問コンサルタント。企業や自治体、各種団体で幅広く研修事業を行なっている。

目录:

[営業の教科書 下载链接1](#)

标签

评论

[営業の教科書 下载链接1](#)

书评

[営業の教科書 下载链接1](#)