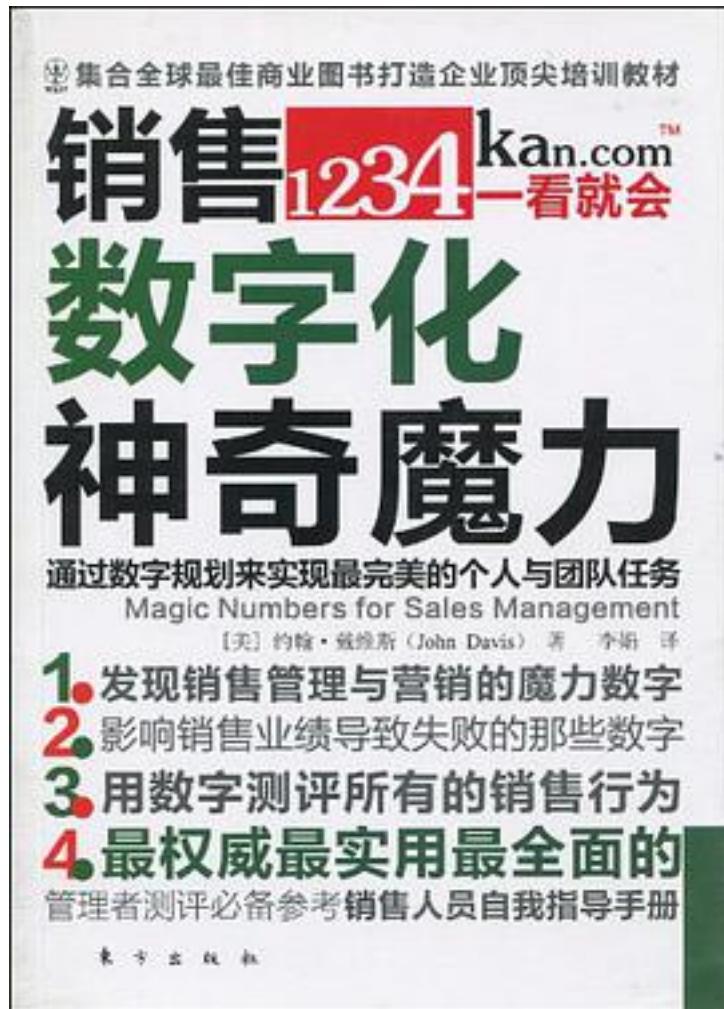


销售数字化神奇魔力



[销售数字化神奇魔力 下载链接1](#)

著者:约翰·戴维斯

出版者:

出版时间:2010-3

装帧:

isbn:9787506037488

《销售数字化神奇魔力》内容简介：销售管理与现场销售活动是商业能否取得成功的关

键。如果没有优秀的销售人员，大部分组织都只能勉强生存。高级经理层和经理层负责主要业务，但他们都远离销售队伍，看不到销售人员每天面临的挑战。通常，业务人员甚至不知道谁是销售人员，这是一种羞耻，因为对客户而言，销售人员代表了公司的形象。同样，许多销售人员都远离公司总部，不断流动而且即使有机会也很少与总公司的同事见面。既然业务人员要负责完成销售队伍带来的订单，那么销售代表必须努力与公司的业务代表沟通联系。倘若要求每个员工天天如此，那么这种双向的沟通即使听起来很简单，实际上也难以做到。尽管如此，努力改善这种状况对公司财务和社交方面无疑是好处的，同时可消除误解并改善全域范围内的沟通。当然，客户也将从中受益。

作者介绍:

目录:

[销售数字化神奇魔力](#) [下载链接1](#)

标签

销售

营销

评论

[销售数字化神奇魔力](#) [下载链接1](#)

书评

[销售数字化神奇魔力](#) [下载链接1](#)