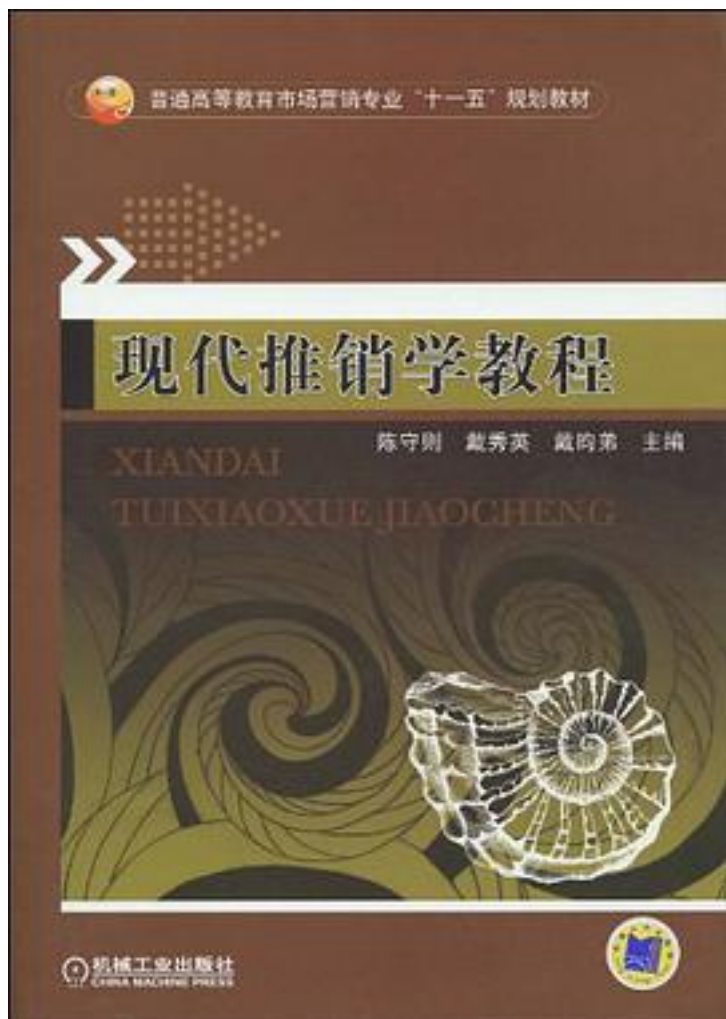


现代推销学教程



[现代推销学教程_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787111300588

《现代推销学教程》本着精练理论、强化实务、侧重应用的原则，以推销活动过程为基

本主线，前后衔接，环环相扣，以清新的笔调分别介绍了推销概述、推销人员、推销信息、客户沟通、推销模式、推销接近、推销洽谈、异议处理、推销成交、电话推销、店堂推销、推销管理等内容。每章开篇有学习目标、基本概念、引导案例，文中穿插丰富的案例、小故事和鲜活的辅学资料，章末配有本章小结、复习思考题、实训题、案例分析题和资料阅读，既方便学生自学，又有利于学生创新能力、实践能力的综合培养。

《现代推销学教程》具有通俗易懂、趣味生动、可读性强的特点，可作为高等院校相关专业的本科生及专科生教材，也可供企业从事推销和销售管理工作的人员和社会读者阅读。

作者介绍:

目录:

[现代推销学教程_下载链接1](#)

标签

评论

[现代推销学教程_下载链接1](#)

书评

[现代推销学教程_下载链接1](#)