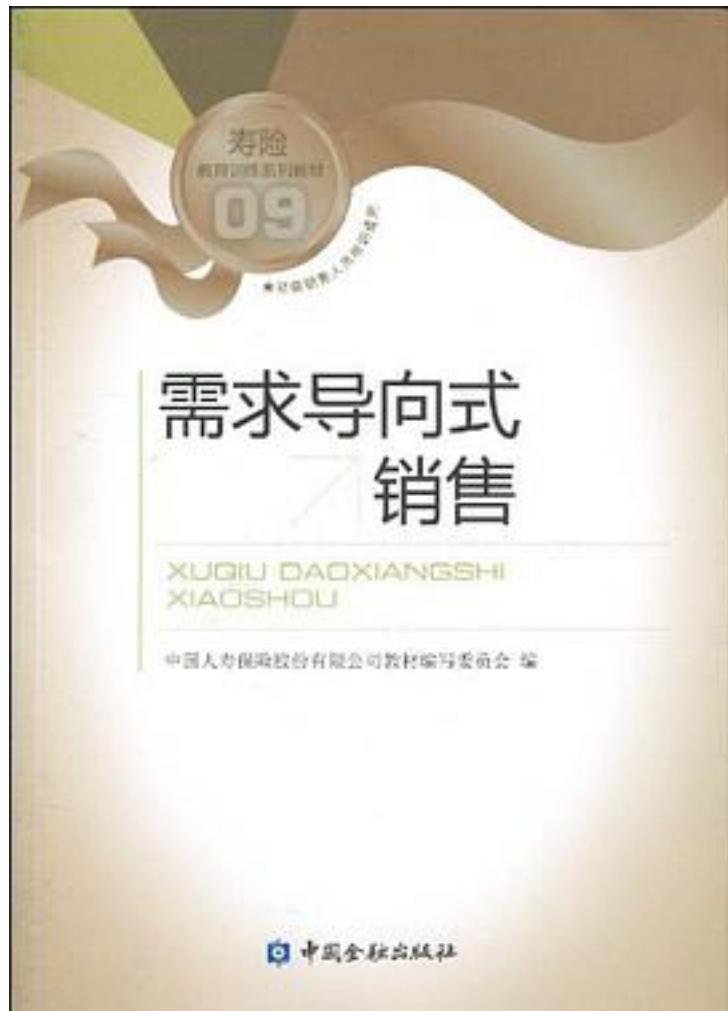


需求导向式销售



[需求导向式销售 下载链接1](#)

著者:中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

出版者:

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787504953124

《需求导向式销售》内容简介：教育培训历来是队伍建设的重要途径，是队伍建设的决

定性因素，教育培训强则企业竞争能力强。中国人寿要扩大自己在市场上的影响力、号召力，形成别人无法仿效、无法复制、无法抗衡、无法超越的核心竞争力，就必须紧跟时代发展的新变化，适应市场竞争的新格局，不断解放思想、更新观念，牢固树立科学的人才观，大力加强教育培训工作，全力建设一流的队伍，为打造国际一流寿险公司提供坚强有力的人才保证和智力支持。

作者介绍:

目录:

[需求导向式销售](#) [下载链接1](#)

标签

11

评论

[需求导向式销售](#) [下载链接1](#)

书评

[需求导向式销售](#) [下载链接1](#)