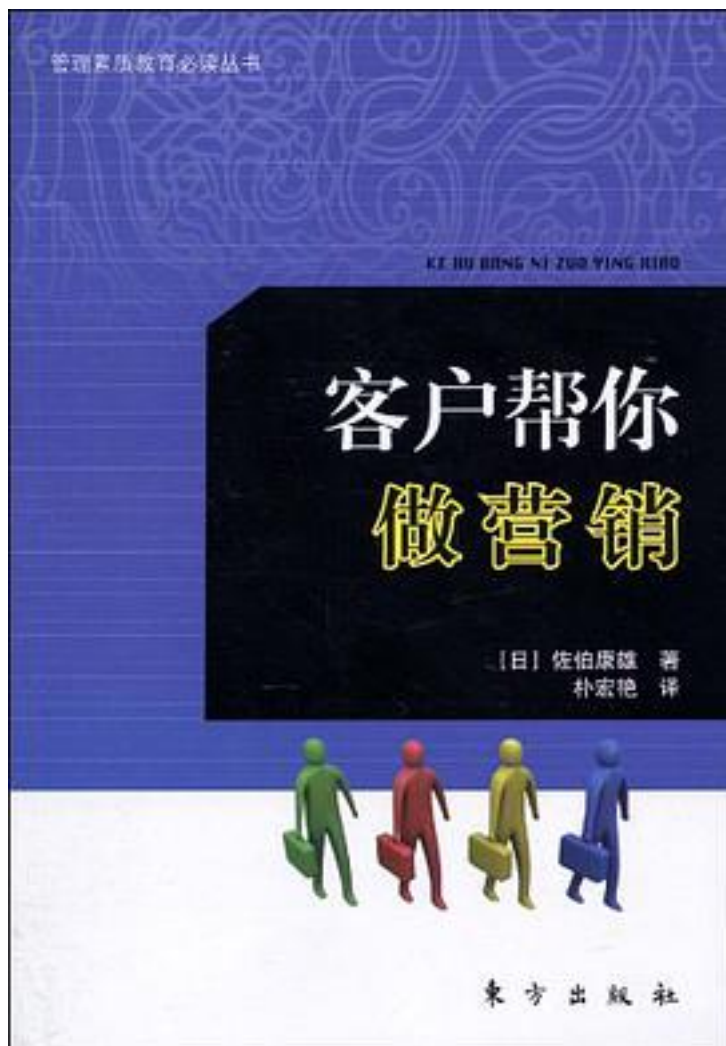


客户帮你做营销



[客户帮你做营销_下载链接1](#)

著者:佐伯康雄

出版者:

出版时间:2010-6

装帧:

isbn:9787506034098

《客户帮你做营销》主要向读者介绍了“提案营业”这一营销方法。这种营销方法的特点是：倾听顾客的不满，找出消除不满情绪的办法，再向客户提出一些建议，以使客户对营销员产生信赖，并乐于购买所推荐的商品。《客户帮你做营销》贯以客户为导向，通过捕捉客户的反应，灵活收集有效信息，制定有实效的营销方案，刺激客户购买需求，最终提高营业利润，“创造冲破滞销坚壁，为此无二”，是一种起死回生的营销手法。

作者介绍:

目录:

[客户帮你做营销_下载链接1_](#)

标签

评论

[客户帮你做营销_下载链接1_](#)

书评

[客户帮你做营销_下载链接1_](#)