

<<销售必胜之道>>

图书基本信息

书名：<<销售必胜之道>>

13位ISBN编号：9787104020745

10位ISBN编号：7104020748

出版时间：2005-5

出版时间：中国戏剧出版社

作者：刘绍园 谈鹤鸣 编

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售必胜之道>>

内容概要

在商业世界中，销售是一种最基本的技巧。

其它所有的一切都是从销售起步。
销售直接带来了利润，其它方面只是投入成本。

没有销售，公司将无法生存。
更好的销售可以让公司拥有更多的利润、更强的优势和更大的发展前景。

销售是如此重要，我们不能只把它看作是一个部门、某个个人或某些人的任务。
公司里的每个人都应该了解销售、参与销售。

通过有效的销售，我们可以将产

<<销售必胜之道>>

书籍目录

第一章 以成功为导向的销售

1. 成功者的销售态度
2. 为销售感到自豪
3. 热情
4. 销售人格
5. 知识
6. 进步的关键

7. 以成功为导向的销售

第二章 销售计划和策略

1. 为什么制订销售计划
2. 一份成功销售计划的要素
3. 如何计划
- 4.

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>