

<<复合式销售>>

图书基本信息

书名：<<复合式销售>>

13位ISBN编号：9787115125460

10位ISBN编号：7115125465

出版时间：2004-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：瑟尔 (Thull Jeff)

译者：李松玉

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>

<<复合式销售>>

内容概要

不断变化的客户要求和来自各方面的竞争为专业销售人员带来了更多的压力。如果你正身处复杂的销售环境中，你就会知道复合式销售是最有效的一种销售方式。成功的销售需要有优秀的策略及其准确的施行，如果想在高风险情况下获得成功，就需要掌握本书所提供的营销利器。本书的读者对象是企业高层、销售人员、销售专业的学生，其他与销售、市场相关的人员。

20年来，本书作者杰夫·瑟尔一直在向复合式销售领域中的专业人员教授各种获得领先优势的策略。在这本书中，他全面而准确地向我们阐述了各种方法，任何人都可以通过这些真实有效的方法获得销售上的突破。

在本书中，瑟尔还为我们展示了一种新的商业概念——诊断销售，它将为你提供稳定的系统、独特的销售技巧，以及实施过程中所需的思想原则；它是一种极为巧妙的销售方式；它是一种讲述如何制定高质量商业决策的方法论。

<<复合式销售>>

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>