

<<打造金牌推销员六大法则>>

图书基本信息

书名：<<打造金牌推销员六大法则>>

13位ISBN编号：9787502149727

10位ISBN编号：7502149724

出版时间：2005-1

出版时间：石油工业出版社

作者：严行方编

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>

<<打造金牌推销员六大法则>>

内容概要

本书共6章，包括营销是什么、营销为什么、营销有什么、营销爱什么、营销要什么、营销怕什么几部分。

<<打造金牌推销员六大法则>>

书籍目录

第一章 营销是什么 营销就是客户满意 营销就是培养忠诚客户 营销就是质量 营销就是品牌 营销就是帮拿主意 营销就是先入为主 营销就是差异化 营销就是直销 营销就是“一对一” 营销就是处理厂商关系 营销就是遴选经销商 营销就是管理经销商 营销就是降伏经销商第二章 营销为什么 营销为什么做广告 营销为什么派送样品 营销为什么降价 营销为什么决胜终端 营销为什么要搞E-mail营销 营销为什么要透明 营销为什么会“失火” 营销为什么离经叛道 顾客为什么忠诚企业 营销为什么从内部开始第三章 营销有什么第四章 营销爱什么第五章 营销要什么第六章 营销怕什么

<<打造金牌推销员六大法则>>

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>