

<<如何做好销售>>

图书基本信息

<<如何做好销售>>

内容概要

本书作者以亲身经历谈及如何掌握向企业或个人销售商品和提供服务的技巧，并强调推销技能是日常交流的一部分，具有很强的操作性。

开发、提升这些技能到更高的层次，你才能在说服、谈判或推销中占据强有力的位置。

你可以在短暂的空闲时间里轻松地阅读本书，它提供了大量的快速推销、说服他人的技巧，适合工商界人士运用于日常商务销售活动中。

<<如何做好销售>>

作者简介

<<如何做好销售>>

书籍目录

<<如何做好销售>>

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>