

<<销售的资本>>

图书基本信息

书名：<<销售的资本>>

13位ISBN编号：9787806488386

10位ISBN编号：7806488383

出版时间：2002-9

出版时间：延边人民出版社

作者：金克拉

译者：王岩

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>

<<销售的资本>>

内容概要

《销售的资本》是美国第一销售激励大师有关销售基本功能的一部名作。

<<销售的资本>>

书籍目录

第一推荐“早知道的话”现代羊皮卷 上篇 成为销售 第1章 谁在做“销售”？
第2章 进入销售角色：销售人员的机会 第3章 销售员的基本前提之一：学习方式 第4章 销售员的基本前提之二：时间管理 中篇 进入销售 第5章 谁是你的靠山 第6章 管理你的主管 第7章 你的老板和你的公司 第8章 从销售员到专业销售员 下篇 管理销售 第9章 应对销售压力 第10章 应对压力解决方案 第11章 当一切筋疲力尽

<<销售的资本>>

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>