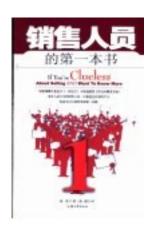
## 销售人员的第一本书



作者: 高登 (Seth Godin) 著; 俞璇译

出版社: 汕头: 汕头大学出版社

出版日期: 2003.07

总页数: 257

介绍:本书语言生动简明,讲述了销售心态的建立,销售术语与机制,市场定位,关于潜力客户,营造第一印象,提问的形式与时机等内容。

说明: 登录教客网 (https://www.jiaokey.com/book/detail/11074406.html) 查找全本阅读方式

销售人员的第一本书 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detail/11074406.html 教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/11074406.html

书名:销售人员的第一本书