知彼制胜的推销技巧 成功销售的模式与程序



作者: 张柱著

出版社:广州:广东经济出版社

出版日期: 2003.06

总页数: 374

介绍:本书详细地讲述了推销业务人员的必备素质、顾客的心理、针对客户的战略、影响客户的选择、关于产品的特点、谈判的技巧等内容。

说明: 登录教客网 (https://www.jiaokey.com/book/detail/11159237.html) 查找全本阅读方式

知彼制胜的推销技巧 成功销售的模式与程序 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detail/11159237.html

教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/11159237.html

书名: 知彼制胜的推销技巧 成功销售的模式与程序