

金牌推销员实战训练营



作者：张津平编著

出版社：北京：北京工业大学出版社

出版日期：2011.01

总页数：285

介绍：本书分10章，通过情景描述、错误应对、实战策略、正确应对4种方式介绍了推销员在推销工作中如何搞好与客户的关系，提高推销业绩，增加经济效益，增加个人收入的88个策略和方法。是推销员搞好推销工作的参考书和借鉴书。本书写作方法新颖、简练、通俗、易懂，易学实用。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/12721259.html>）查找全本阅读方式

金牌推销员实战训练营 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/12721259.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12721259.html>

书名：金牌推销员实战训练营