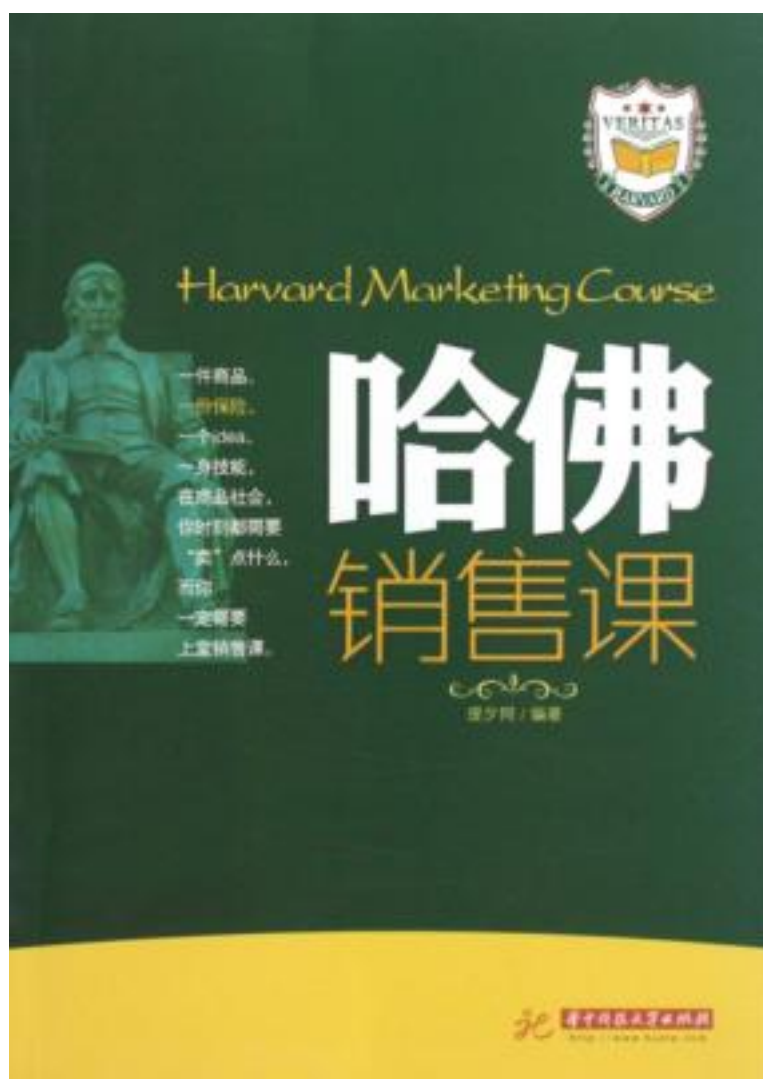


哈佛销售课



作者：庞夕同编著

出版社：武汉：华中科技大学出版社

出版日期：2012.10

总页数：183

介绍：在销售行业中，顾客就是上帝，是每个销售员的衣食父母，你必须要和顾客搞好关系。那应该怎样去做呢？本书提供了销售员想知道的经验和案例，告诉销售员怎样培养所需的能力和素质。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/13055506.html>）查找全本阅读方式

哈佛销售课 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/13055506.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13055506.html>

书名：哈佛销售课