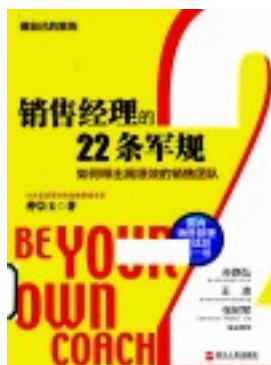


销售经理的22条军规 如何带出高绩效的销售团队



作者：仲崇玉著

出版社：杭州：浙江人民出版社

出版日期：2013.05

总页数：226

介绍：销售管理实战派专家仲崇玉“做自己的教练”系列又一力作。作者以自身在医药行业营销与销售管理上近20年的丰富经验为切入点，全面揭秘销售管理过程中在团队建设、改善沟通、提高业绩、危机应对等四大方面的行动方向，可谓是一套解决销售团队管理困惑的开山密码和深刻题解。在书中，作者针对“如何带出高绩效的团队”提出了22条简单实用、切实有效的行动建议，系统性地回答了“销售经理究竟应该管什么”；同时以自己特有的深刻洞察...”/销售经理的22条军规如何带出高绩效的销售团队/仲崇玉-.....

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/13322982.html>）查找全本阅读方式

销售经理的22条军规 如何带出高绩效的销售团队 评论地址：

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13322982.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13322982.html>

书名：销售经理的22条军规 如何带出高绩效的销售团队