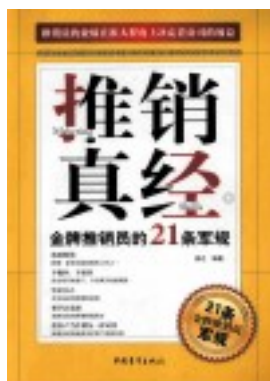


推销真经 金牌推销员的21条军规



作者：易达编著

出版社：北京：中国青年出版社

出版日期：2010.10

总页数：250

介绍：本书内容涵盖了推销理念、心态养成、心理素质、推销方法、成交技巧等领域，将推销的学问寓于一个个生动、详实的案例之中，深入浅出地讲解推销的心理规律和实用技巧，极富启发性与可操作性。阅读这些内容，推销新人可以了解影响客户购买行为的真实原因，能够看到使推销获取成功的种种方法，生硬的条条框框也会在不知不觉间渗入到推销工作中最细微的地方，让推销新人能尽快掌握金牌推销员的成功技巧。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/13578902.html>）查找全本阅读方式

推销真经 金牌推销员的21条军规 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/13578902.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/13578902.html>

书名：推销真经 金牌推销员的21条军规