## 销售赋能



作者: (比)帕特里克•梅斯

出版社:天津:天津科学技术出版社

出版日期: 2019.10

总页数: 211

介绍:在大数据时代,每个人接受的信息比以往任何时候都多,新客户对公司有更多不一样的期望。这意味着,我们必须彻底改变传统的销售、营销方式。在《销售赋能》中,作者帕特里克·梅斯通过四个部分,全面介绍了一种颠覆式销售模式,并以爱彼迎、亚马逊、脸书等跨国企业为例,展示如何将这种颠覆式销售方法应用在销售和营销活动中。这种销售方法打破了销售、营销、客户服务的界限。同时,作者帮助大家在实践中利用现代科技,例如VR、二维码等,实现自动化营销,激发客户好奇心,快速吸引客户注意力。

说明: 登录教客网(https://www.jiaokey.com/book/detail/14850625.html) 查找全本阅读方式

销售赋能 评论地址: https://www.jiaokey.com/book/detail/14850625.html 教客网提供千万本图书阅读地址。

https://www.jiaokey.com/book/detail/14850625.html

书名:销售赋能