

管理销售人员 一种关系管理方法

教客网 · 百万图书阅读与交易网站 (www.jiaokey.com)

《管理销售人员 一种关系管理方法》是由（美）罗伯特·E. 海特（Robert E. Hite），（美）韦斯利·J. 约翰斯顿（Wesley J. Johnston）著；张永伟等译编著的精品图书，由北京：中信出版社出版。教客网提供的图书交易、电子书在线阅读与PDF下载服务，支持电脑、平板和手机多终端访问，涵盖教材、教辅、文学、科技、艺术等多个领域，是读者查找和收藏图书资源的实用平台。

书名	管理销售人员 一种关系管理方法
作者	（美）罗伯特·E. 海特（Robert E. Hite），（美）韦斯利·J. 约翰斯顿（Wesley J. Johnston）
出版社	北京：中信出版社
ISBN	
出版日期	2003-01-01
页数	635
价格	
关键词	管理销售人员 一种关系管理方法，（美）罗伯特·E. 海特（Robert E. Hite），
分类	

本书出售、求购与在线阅读地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/11050338.html>

更多相关图书推荐：首页：<https://www.jiaokey.com>

（美）罗伯特·E. 海特（Robert E. Hite），（美）韦斯利·J. 约翰斯顿（Wesley J. Johnston）著；张永伟等译

其他作品：<https://www.jiaokey.com/book/detail/11050338.html>

北京：中信出版社

出版图书：<https://www.jiaokey.com/book/detail/11050338.html>

关键词搜索：管理销售人员

一种关系管理方法：<https://www.jiaokey.com/book/detail/11050338.html>

教客网 提供大量电子书免费在线阅读与 PDF
下载服务，支持按书名、作者、出版社、ISBN、标签等多维度检索图书资源。