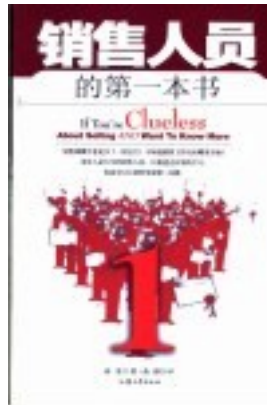


销售人员的第一本书



作者：高登（Seth Godin）著；俞璇译

出版社：汕头：汕头大学出版社

出版日期：2003.07

总页数：257

介绍：本书语言生动简明，讲述了销售心态的建立，销售术语与机制，市场定位，关于潜在客户，营造第一印象，提问的形式与时机等内容。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/11074406.html>）查找全本阅读方式

销售人员的第一本书 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/11074406.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/11074406.html>

书名：销售人员的第一本书