

大客户销售 赢得大客户和提升销售业绩的最佳途径



作者：刘斌立著

出版社：北京：中国工人出版社

出版日期：2004.01

总页数：231

介绍：本书介绍了如何了解大客户采购的一般流程和习惯、有效对大客户进行管理并与之建立良好的合作关系、帮助营销团队提高对大客户的销售技巧和能力等。

说明：登录教客网 (<https://www.jiaokey.com/book/detail/11176365.html>) 查找全本阅读方式

大客户销售 赢得大客户和提升销售业绩的最佳途径 评论地址：

<https://www.jiaokey.com/book/detail/11176365.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/11176365.html>

书名：大客户销售 赢得大客户和提升销售业绩的最佳途径