

普通高校“十三五”规划教材·营销学系列 推销技巧与商务谈判精要 基于7Q理论

教客网 · 百万图书阅读与交易网站 (www.jiaoke.com)

《普通高校“十三五”规划教材·营销学系列 推销技巧与商务谈判精要 基于7Q理论》是由（中国）刘进编著的精品图书，由北京：清华大学出版社出版。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 | 普通高校“十三五”规划教材·营销学系列 推销技巧与商务谈判精要 基于7Q理论 |
| 作者 | （中国）刘进 |
| 出版社 | 北京：清华大学出版社 |
| ISBN | |
| 出版日期 | 2019-01-01 |
| 页数 | 212 |
| 价格 | |
| 关键词 | 普通高校“十三五”规划教材·营销学系列 推销技巧与商务谈判精要 基于7Q理论 |
| 分类 | |

本书出售、求购与在线阅读地址：<https://www.jiaoke.com/book/detail/14654392.html>

更多相关图书推荐：首页：<https://www.jiaoke.com>

（中国）刘进 其他作品：<https://www.jiaoke.com/book/detail/14654392.html>

北京：清华大学出版社

出版图书：<https://www.jiaoke.com/book/detail/14654392.html>

关键词搜索：普通高校“十三五”规划教材·营销学系列 推销技巧与商务谈判精要
基于7Q理论：<https://www.jiaoke.com/book/detail/14654392.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。