

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.jiaokey.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.jiaokey.com/book/detail/14654392.html>

更多相关图书推荐: 首页: <https://www.jiaokey.com>

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

北京：清华大学出版社

出版图书: <https://www.jiaokey.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.jiaokey.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。