

销售赋能



作者：（比）帕特里克·梅斯

出版社：天津：天津科学技术出版社

出版日期：2019.10

总页数：211

介绍：在大数据时代，每个人接受的信息比以往任何时候都多，新客户对公司有更多不一样的期望。这意味着，我们必须彻底改变传统的销售、营销方式。在《销售赋能》中，作者帕特里克·梅斯通过四个部分，全面介绍了一种颠覆式销售模式，并以爱彼迎、亚马逊、脸书等跨国企业为例，展示如何将这种颠覆式销售方法应用在销售和营销活动中。这种销售方法打破了销售、营销、客户服务的界限。同时，作者帮助大家在实践中利用现代科技，例如VR、二维码等，实现自动化营销，激发客户好奇心，快速吸引客户注意力。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/14850625.html>）查找全本阅读方式

销售赋能 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/14850625.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14850625.html>

书名：销售赋能