

<<推销与谈判>>

图书基本信息

书名：<<推销与谈判>>

13位ISBN编号：9787030166647

10位ISBN编号：7030166647

出版时间：2010-2

出版时间：科学出版社

作者：吴玺玫

页数：240

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<推销与谈判>>

内容概要

《推销与谈判》吸收了现代推销技术和谈判学最新的理论和实践研究成果，本着精炼理论、强化应用、培养技能的原则，系统阐述了推销与谈判的原理、方法和技巧。

《推销与谈判》共分12章，从推销概念入手，分别论述了推销员的基本职业要求、推销员成功与人沟通的艺术、现代推销模式、寻找顾客、拜访计划、接近顾客、顾客面谈、反对意见的处理、促成交易、推销管理、谈判的程序、成交谈判的技巧等。

《推销与谈判》在注重培养学生建立正确的核心销售理念的同时，还注重销售过程中各种技巧和战术的训练，旨在全面训练提高学生分析问题、解决问题的能力。

<<推销与谈判>>

书籍目录

第1章 推销的基本范畴 第一节 推销是什么 第二节 推销学的产生与发展 第三节 推销与谈判学的研究对象与方法 第四节 推销与谈判学和相关学科的关系第2章 推销员的基本职业要求 第一节 推销员的基本素质 第二节 推销员的基本职责 第三节 推销员的基本礼仪第3章 推销员成功与人沟通的艺术 第一节 沟通是一门艺术 第二节 倾听的技巧 第三节 提问的技巧第4章 现代推销模式 第一节 爱达推销模式 第二节 迪伯达推销模式 第三节 埃德帕推销模式 第四节 费比推销模式 第五节 吉姆推销模式第5章 寻找顾客 第一节 寻找潜在顾客的原则 第二节 寻找潜在顾客的方法第6章 拜访计划 第一节 制定拜访计划的意义 第二节 如何制定一个好的拜访计划第7章 接近顾客 第一节 冷拜访 第二节 冷拜访的形式第8章 顾客面谈 第一节 开场白 第二节 客户面谈第9章 反对意见的处理 第一节 把握顾客的心理 第二节 处理反对意见的技巧第10章 促成交易 第一节 促成交易的原因分析 第二节 确认购买信号 第三节 促成交易的主要方法第11章 推销管理 第一节 推销管理概述 第二节 推销管理的内容第12章 谈判策略 第一节 如何追求双赢的谈判 第二节 如何争取谈判中的主动 第三节 怎样打破僵局 第四节 怎样讨价还价参考文献

<<推销与谈判>>

编辑推荐

《推销与谈判》适合高等职业技术学校、高等专科学校、成人高校经济管理类各专业使用，也可供从事相关工作的人员和企业管理者参考阅读。

<<推销与谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>