

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787040098518

10位ISBN编号：7040098512

出版时间：1901-1

出版时间：高等教育出版社

作者：郭奉元 编

页数：180

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

《现代推销技术》是教育部高职高专规划教材，依据教育部最新制定的《高职高专教育市场营销专业培养方案》编写而成。

本书吸收了现代推销技术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，主要阐释和解决推销实践中的各类技术性问题。

教材内容涵盖面广、结构合理、逻辑严密、深入浅出、实例丰富，并对重点内容进行深入挖掘，注重综合性、应用性、实践性和操作性，有利于提高学生分析、解决问题的能力 and 动手操作能力。

全书共分十章：第一章，推销概述，从不同角度对推销、推销学和推销技术中最具普遍性的问题作了比较深入的分析。

第二章，推销方式与模式，包括传统推销方式、现代推销方式和未来推销方式展望。

第三章，推销环境，不仅分析了宏观环境，而且研究了，企业微观环境。

第四章，推销礼仪，包括推销人员的社交形象和推销交往中的各种礼仪。

第五章，推销接近，包括寻找顾客、约见顾客、接近顾客的主要方法和技巧。

第六章，推销洽谈，包括洽谈的一般程序、基本策略和技巧。

第七章，异议处理，展开分析了处理顾客异议的原则和技巧。

第八章，推销成交，包括达成交易的原则、条件、基本方法及后续工作。

第九章，推销技能，包括制定计划、签订合同、市场调研、财务分析等技能。

第十章，推销管理，包括推销信息、人员、活动的管理及控制。

本书可供高等职业学校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院的市场营销专业及其他经管类专业的学生使用，也可供营销人员自学和培训使用。

书籍目录

第一章 推销概述第一节 推销第二节 推销学第三节 推销技术第二章 推销方式与模式第一节 推销方式第二节 推销方格第三节 推销模式附：推销心态的自我测试第三章 推销环境第一节 推销环境的含义与构成第二节 宏观环境分析第三节 微观环境分析第四节 推销环境作用及企业对策案例分析：长城高级润滑油的市场环境分析第四章 推销礼仪第一节 送访礼仪第二节 交谈礼仪第三节 体态礼仪第四节 服饰礼仪案例分析：一、“横渡”公司的尴尬二、用真诚语气温暖、打动顾客第五章 推销接近第一节 寻找顾客第二节 约见拜访第三节 接近顾客案例分析：一个化妆品推销员的经历第六章 推销洽谈程序第一节 推销洽谈程序第二节 推销洽谈艺术第三节 推销洽谈策略案例分析：能言善辩，阿奈特不负众望第七章 异议处理第一节 顾客异议的含义和类型第二节 处理顾客异议的原则与策略第三节 处理顾客异议常用技术第四节 处理顾客抱怨的技巧案例分析：多让客户说“是”第八章 推销成交第一节 推销成交的内涵和原则第二节 推销成交的信号和条件第三节 推销成交的常用方法第四节 推销成交的后续工作第九章 推销技能第一节 制定计划的技能第二节 签订合同的技能第三节 市场调研的技能第四节 财务分析的技能第十章 推销管理第一节 信息管理第二节 人员管理第三节 推销控制参考文献

<<现代推销技术>>

编辑推荐

当你成为一名推销员的时候推销工作应该如何展开？

当你上门拜访时顾客不愿意接待你怎么办？

顾客买了商品后因为不满意而向你抱怨时你该怎么处理？

《现代推销技术》从推销开始讲起，囊括了推销礼仪、推销方式和模式等理论和实例，浅显易懂而富有趣味。

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>