

<<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：9787040165012

10位ISBN编号：7040165015

出版时间：2005-4

出版时间：高等教育出版社

作者：郭奉元，黄金火 主编

页数：234

字数：310000

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

本书是普通高等教育“十五”国家级规划教材（高职高专教育），也是高等职业教育技能型人才培养培训工程系统教材之一。

本书的编写遵循理论以“必需、够用”为度和理论与实践相结合的原则，内容体系实用、新颖。全书共分12章，从简要概述推销、推销学、推销技术入手，然后分别从推销环境、推销要素、推销方式、推销模式、推销心理、推销过程（推销接近技术、推销洽谈技术、异议处理技术、推销成交技术）以及推销管理、推销战略等方面，进行了具体详尽、深入浅出的介绍。

本书每章在开始时都提出了教学目标、教学重点和教学难点，结束时都能给出了复习思考题。便于教师和学生抓住关键，掌握课程核心内容。

本书可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院市场营销及其他经济管理类专业的教材，也可供五年制高职、中职学生使用，并可作为从事推销工作的社会人士的业务参考书。

## &lt;&lt;现代推销技术&gt;&gt;

## 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 推销环境 第一节 推销环境的含义与类型 第二节 推销环境的内容 第三节 推销环境机会与威胁分析 第三章 推销要素 第一节 推销人员 - 推销员 第二节 推销对象 - 顾客 第三节 推销物品 - 商品 第四章 推销方式 第一节 推销方式概述 第二节 推式推销方式 - 直接推销 第三节 拉式推销方式 - 间接推销 第四节 无形推销方式 - 互动推销 第五章 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 埃德帕模式与费比模式 第六章 推销心理 第一节 推销心理概述 第二节 顾客的购买心理 第三节 推销员心理 第四节 推销方格 第五节 推销心理在推销实践中的运用 第七章 推销接近技术 第一节 推销接近概述 第二节 寻找顾客 第三节 顾客资格审查 第四节 约见顾客 第五节 接近顾客 第八章 推销洽谈技术 第一节 推销洽谈概述 第二节 推销洽谈准备 第三节 推销洽谈策略 第四节 推销洽谈技巧 第九章 异议处理技术 第一节 推销异议概述 第二节 推销异议的成因 第三节 推销异议的处理 第十章 推销成交技术 第一节 推销成交概述 第二节 推销成交的信号和条件分析 第三节 推销成交的方法技巧 第四节 推销成交的反馈 第十一章 推销管理 第一节 推销目标 第二节 推销计划 第三节 推销组织 第四节 推销控制 第十二章 推销战略 第一节 推销战略概述 第二节 推销战略的基本特征 第三节 推销战略的制定 主要参考文献

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>