

图书基本信息

书名：<<职业院校计算机应用专业课程改革成果教材>>

13位ISBN编号：9787040326307

10位ISBN编号：7040326302

出版时间：高等教育出版社

作者：晏兴耀 编

页数：156

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>

## 内容概要

《职业院校计算机应用专业课程改革成果教材：信息产品营销》是职业院校计算机应用专业课程改革成果教材，根据广东省“中等职业学校计算机应用专业教学指导方案”编写。

《职业院校计算机应用专业课程改革成果教材：信息产品营销》以信息产品营销的执行为主线，以模块化教学为特色，通过大量经典营销案例介绍营销理论及营销实践知识。

《职业院校计算机应用专业课程改革成果教材：信息产品营销》遵循营销规律和学生认知规律，将内容分为9个单元，分别为：我们经营什么、消费者的选择、销售五部曲（探知客户、客户沟通、推销洽谈、签约成交、履行营销合同）、营销策略、快乐营销，使学生在充分分析产品特点和销售对象、掌握销售技巧的基础上展开营销实践，并建立起现代营销服务的概念。

## 书籍目录

第一单元 我们经营什么 1.1 信息产品概述 1.2 认识信息产品销售市场 1.3 信息产品营销的主要形式 1.4 信息产品市场营销的核心概念 第二单元 消费者的选择 2.1 消费者的购买行为 2.2 组织市场的购买行为 2.3 营销服务新主张 第三单元 销售五部曲之一--探知客户 3.1 寻找客户 3.2 探知客户 3.3 客户分析 第四单元 销售五部曲二--客户沟通 4.1 约见客户 4.2 客户沟通 4.3 沟通的礼仪 第五单元 销售五部曲之三--推销洽谈 5.1 推销洽谈的概述 5.2 推销洽谈的内容 5.3 推销洽谈的程序 5.4 推销洽谈的技巧 5.5 信息产品推介 5.6 顾客异议处理 第六单元 销售五部曲之四--签约成交 6.1 成交应具备的基本条件 6.2 常见采购形式及流程 6.3 成交的基本策略和方法 6.4 签约成交 第七单元 销售五部曲之五--履行营销合同 7.1 营销合同的执行 7.2 现代营销环境下的售后服务 7.3 信息产品销售中的法律风险防范常识 第八单元 营销策略 8.1 信息产品市场营销策略 8.2 信息产品营销赢在服务 8.3 如何留住客户--信息产品客户关系管理 第九单元 快乐营销 9.1 营销人员的成长 9.2 营销人员的职业素养 9.3 快乐营销 附录 附录1 “信息产品营销”课程教学大纲(试行稿) 附录2 电子信息产品分类注释 参考文献

## 章节摘录

## (1) 了解签约人。

凡持有营业执照（包括企业法人营业执照和营业执照）的当事人，均要查看营业执照、税务登记证等原件，以确认该单位是否已通过本年度的年检。

我国法律规定，凡领有营业执照的企业法人、其他组织或个体工商户，每年均要接受工商、税务等部门的年度检验。

如不参加年检或年检没有通过，则视其为主体资格已终止，对外签订的合同则为无效合同。

凡已通过年检的单位，在其营业执照、税务登记证上均有相应机关的标记。

## (2) 了解签约单位的经营范围、注册资金、法定代表人或负责人姓名等相关信息。

我们经营的产品属于信息技术类产品，如果对方当事人的营业执照上的经营范围不包括信息产品，则不应与其签订合同，因为超越经营范围而签订的合同属于无效合同。

对于企业法人而言，其注册资金在营业执照上有标注，企业注册资金的数额，很大程度上可以反映出该企业的实力以及对债务的偿还能力。

另外，一个单位的法定代表人或负责人是谁，也是很重要的信息，很有必要了解清楚。

## (3) 分清公司性质。

有限责任公司对外承担的是有限责任，公司不存在抽逃资金的现象，其责任与公司股东个人或家庭财产无关。

对于个体工商户或合伙企业则不同，它们的股东或老板对外承担无限责任，即使企业破产了，我们照样可以要求其用个人或家庭财产来清偿债务。

## (4) 分清签约主体。

虽然自然人和个体工商户都可以以个人的名义对外签订合同，但这两种合同是有所区别的。

自然人可以购买产品归自己使用或消费，也可以与他人签订销售合同，但没有对外经营的权力，我们不能把经销权授予他。

个体商户则不同，他经过工商部门的批准，可以对外经营。

所以对于没有个体营业执照的自然人，我们不应与其签订经销合同，但对于个体工商户，我们既可以与其签订一般的销售合同，也可以签订经销合同。

## 3. 签订合同时要认真起草或填写好合同条款 根据法律要求，合同的内容一般包括以下条款：

当事人的名称或者姓名和住所； 标的； 数量； 质量； 价款或报酬； 履行期限、地点和方式； 违约责任； 解决争议的方法。

对于产品买卖合同，还可以包括包装方式、检验标准和方法、结算方式、合同效力等条款。

合同内容是否周密、合同条款填写是否规范合法对合同的履行会产生很大的影响。

工商部门有普通销售合同的范本。

## 在签订合同时应注意的事项： (1) 关于当事人条款。

一份合同的签订，首选涉及的是当事人名称的填写。

合同的头部和尾部均有空白的当事人条款需填写。

当事人名称要写全称而不应是简称，头部的名称与尾部的名称要一致。

## (2) 关于质量条款。

质量条款包含三方面的内容：一是产品的质量标准，应明确注明产品到底是适用国家标准、行业标准还是企业内部标准；二是购货方对产品的验收方式，以厂家提供的产品检验报告或出厂合格证书为准、以当地质检部门出具的检验报告为准，还是以购货方的客户使用后是否提出质量异议为准在合同中应明确约定；三是提出质量异议的期限及方式。

根据《工矿产品购销合同条例》的规定，如果在合同中约定质量异议期限的，按合同的约定确定；如果合同中对质量异议期限没作约定的，则对产品数量、规格、花色等外在质量的异议期为15天，对产品内存质量的异议期为6个月。

异议期从交货之日起第二天开始计算。

.....



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>