

<<人员推销教程 理论技巧案例>>

图书基本信息

书名：<<人员推销教程 理论技巧案例>>

13位ISBN编号：9787111094050

10位ISBN编号：7111094050

出版时间：2001-10-01

出版时间：机械工业出版社

作者：张永

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>

<<人员推销教程 理论技巧案例>>

内容概要

编辑推荐：本书力求规范、系统地介绍推销的原理和实践方法。

全书内容中分为三个部分：第一部分规范地介绍推销员在工作中所涉及的基础知识（第1-5章），包括人员推销与市场营销的关系、推销员的职责与素质、推销政策与竞争对手、购买行为与推销行为之间的联系、推销的基本手段——推销语言艺术等；第二部分则系统地介绍推销活动过程各个阶段所需的实践技巧（第6-12章），包括怎样寻找和分析顾客、怎样制定推销访问计划、怎

<<人员推销教程 理论技巧案例>>

书籍目录

前言

第1章 市场营销与推销

第2章 推销员

第3章 企业、销售政策与竞争对手

第4章 购买行为与推销活动

第5章 推销语言艺术

第6章 寻找潜在顾客

第7章 规划访问过程

第8章 接近顾客

第9章 面谈

第10章 处理顾客异议

第11章 促进成交

第12章 管理客户关系

附录 推销案例精选

<<人员推销教程 理论技巧案例>>

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>