

<<商务谈判与推销技术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与推销技术>>

13位ISBN编号：9787111167013

10位ISBN编号：7111167015

出版时间：2005-7

出版时间：机械工业出版社

作者：周琼

页数：378

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>

<<商务谈判与推销技术>>

内容概要

本书全面系统地阐述了商务谈判与推销的理论和应用技术,全书共十二章,主要内容包括:商务谈判概述、商务谈判的模式及原则、商务谈判的计与组织、商务谈判的过程及其策略、商务谈判策略及技巧、推销概论、推销理论与模式、顾客寻找与接近、推销洽谈、推销异议处理、推销成交、推销管理等。

本书的特点是系统、新颖、实用。

本着理论够用、强化应用、培养技能的原则,。

系统阐述商务谈判和推销实践中的种类技术问题。

以引导性案例、学习目标、正文及插入式窗口、本章小结、案例讨论和实训题等作为每章的栏目安排,方便教学使用。

本书可作为高等职业院校、高等专科学校、成从高等学校的营销、商务、经济及管理专业的师生使用,同时,也可供商务工作者学习参考。

<<商务谈判与推销技术>>

书籍目录

序前言谈判篇 第一章 商务谈判的概述 第一节 谈判的基本概念 第二节 商务谈判的特点及作用
第三节 商务谈判的类型 第二章 商务谈判的模式及原则 第一节 商务谈判的评判标准 第二节
商务谈判的模式 第三节 商务谈判的原则 第四节 世界各国商务谈判的风格 第三章 商务谈判的
计划与组织 第一节 商务谈判的目标 第二节 商务谈判方案及其执行计划 第三节 谈判队伍的组
成及管理 第四节 模拟谈判 第四章 商务谈判的过程及其策略 第一节 谈判开局阶段及其策略
第二节 谈判实质性阶段及其策略 第三节 谈判结束阶段及其策略 第五章 商务谈判策略与技巧
第一节 商务谈判策略 第二节 商务谈判的沟通技巧 第三节 商务谈判的语言技巧 第四节 商务谈
判策略与技巧的误区推销篇 第六章 推销概述 第一节 推销概述 第二节 推销职业的特点与要求
第三节 推销人员的时间管理 第七章 推销理论与模式 第一节 顾客购买的基本心理活动过程
第二节 推销方格理论 第三节 推销模式 第八章 顾客的寻找与接近 第一节 寻找顾客 第二节
顾客资格的评定 第九章 推销洽谈 第十章 推销异议处理 第十一章 推销成交 第十二章 推
销管理附录 参考文献

<<商务谈判与推销技术>>

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>