

<<销售学基础>>

图书基本信息

书名：<<销售学基础>>

13位ISBN编号：9787111183969

10位ISBN编号：7111183967

出版时间：2006-3

出版时间：机械工业出版社

作者：查尔斯M.富特雷尔

页数：463

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>

<<销售学基础>>

内容概要

作为一本出自销售人员出身的教授之手的畅销著作，本书直言服务于顾客就是销售人员的存在理由，强调通过运用人员推销的黄金准则来帮助他人：要无私待人，就像自己希望得到无私对待那样。本书十分重视“干中学”的事例和练习，所提供的资料丰富；本书实用性强，简洁易懂，囊括了理解销售学概念和习惯做法所必备的基础知识，堪称进行销售展示准备和角色扮演的指南。

销售专业的学生、教师，从事实际工作的销售人员、销售经理，销售方面的培训人员均能从本书中获益。

<<销售学基础>>

作者简介

查尔斯 M·富特雷尔 (Charles M·Futrell) 现任得克萨斯A&M大学梅斯 (Mays) 商学院的营销学联席教授。

富特雷尔教授先后获得过工商管理学士学位、工商管理硕士学位和营销学博士学位。

他是一位销售人员出身的教授。

在开始学术生涯之前, 富特雷尔教授在高露洁公司、美商普强公司和美国惠氏药厂做了8年的销售和营销工作。

富特雷尔博士经常为一些学术刊物撰写评论文章。

他是《人员推销和销售管理杂志》(Journal of Personal Selling and Sales Management) 的编委, 还担任《营销理论和实践杂志》(Journal of Marketing Theory and Practice) 的编辑顾问。

他在人员推销、销售管理、调研方法和营销管理方面的研究成果经常发表在许多美国和国际刊物上, 如《市场营销杂志》(Journal of Marketing) 和《市场营销调查杂志》(Journal of Marketing Research)

。1991年夏出版的《人员推销和销售管理杂志》上的一篇文章将其列为全美最杰出的三位销售学研究人员之一。

<<销售学基础>>

书籍目录

译者序前言作者简介第一部分 销售职业第1章 职业销售人员的生活、时代和事业1.1什么是销售1.2当今人员推销1.3人员推销的新定义1.4人员推销的黄金准则1.5人人都在销售1.6雇用销售人员的目的1.7为何选择销售职业1.8销售职业是否适合你1.9销售成功需要什么1.10成功销售人员的特征1.11你具备成功销售的特征吗1.12关系销售1.13销售职位的不同之处1.14专业销售人员的职责1.15销售人员的未来1.16本书的内容1.17在销售过程中建立关系本章主要观点走进销售世界销售经验历练案例1.1 销售课上未教授的知识附录1 A销售人员所称的关于人员推销的黄金准则第2章 关系营销：人员推销适用之处2.1商业活动的目的2.2 市场营销2.3顾客导向的演变2.4 市场营销对公司的重要性2.5公司营销活动的基本要素2.6关系营销2.7关系营销和销售队伍2.8关系营销的级别2.9与顾客合伙经营2.10新兴的顾问式销售2.11 电子销售：技术和信息建立了关系2.12销售人员的价值2.13成功的关键本章主要观点销售应用题走进销售世界销售经验历练案例2.1 雷诺兹和雷诺兹的团队第3章 伦理第一，顾客关系第二第二部分 关系销售的准备工作第4章 销售心理学：人们进行购买的原因第5章 为建立关系而沟通不仅仅是交谈第6章 销售知识：顾客、产品与技术第三部分 关系销售的过程第7章 寻找潜在顾客：销售的命脉第8章 策划销售访问：不可或缺第9章 精心选用销售展示方法第10章 进行策略性展示第11章 销售展示成功的要素第12章 欢迎潜在顾客提出异议第13章 成交开辟了关系第14章 维系顾客的服务和后续措施第四部分 自我管理、事业管理及其他第15章 成功的关键：时间、辖区和自我管理第16章 计划、配备和培训成功第17章 对销售人员的激励、薪酬、领导和考核附录术语表注释

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>