

<<推销与谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销与谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787111273363

10位ISBN编号：7111273362

出版时间：2009-6

出版时间：机械工业出版社

作者：王国梁 主编

页数：251

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>

<<推销与谈判技巧>>

前言

本书是由国家机械职业教育管理类专业教学指导委员会组织编写的高职高专规划教材，主要用于市场营销专业的教学，也可作为中等职业学校同类专业的教学参考书，以及企业进行岗位培训的教材。

本书在编写过程中，始终遵循以工作过程为导向的原则，按照实用、可操作的要求，将近年来最新的理论和实践研究成果编入教材，力图使学生能够通过学习本教材掌握推销与谈判的基本知识和基本技能，能够按照书中所提示的方法有效开展推销活动。

本书在内容上按照企业区域市场营销主管的基本素质要求进行了精心选择，从推销员的岗位任务出发，依工作过程顺序展开阐述，内容更加贴合工作实际，具有很强的实用性和可操作性。

本教材每章的开篇案例均采用了比较完整的社会实例，以期能够吸引学生的学习兴趣，提示所要讲授的重点内容，并可作为学生课后分析讨论的材料。

同时在书中还插编了大量的案例和资料，对学生理解教材内容提供了帮助。

在每章的前后还分别编写了学习目标和本章小结，并附有作业题和实训项目，对于引导学生正确掌握教材内容，培养实践操作能力大有益处。

为了培养学生的综合职业能力，本书还特意编写了推销与谈判模拟实训指导，以供各校在组织实训时作为参考。

本教材由王国梁主持编写。

参加编写的有王国梁(第一、二、三、四、十一章及模拟实训指导)，赵远胜(第五、六章)，彭银年(第七、八章)，吕亚萍(第九、十章)。

全书由王国梁担任主编，兰州工业高等专科学校的陈兰生教授担任主审。

为方便教学，本书配备电子课件等教学资源。

凡选用本书作为教材的教师均可索取，请发送邮件至 cmpgaozhi@sina.com，咨询电话：010.88379375。

本书在编写过程中参阅了许多同行所编著的教材和著作，得到了山西机电职业技术学院、常州机电职业技术学院、陕西工业职业技术学院、兰州工业高等专科学校等各编审者所在院校的大力支持，在此一并致以衷心的感谢。

由于编者水平有限，书中难免存在缺点和不完善之处，恳请读者批评指正。

<<推销与谈判技巧>>

内容概要

本书是由国家机械职业教育管理类专业教学指导委员会组织编写的高职高专规划教材。全书内容按企业区域市场营销主管的素质要求安排设计，遵循工作过程导向的原则进行编排，共分为11章。

第一至第六章系统阐述了从接受任务、推销准备、认知顾客、推销洽谈、客户管理到货款回收整个过程的运作方法和策略技巧；第七至第十一章主要介绍了交易谈判各个环节的策略、技巧和方法。

书中采用了大量的案例和说明材料，书后还附有实训指导说明。

全书通俗易懂，具有很强的实用性和可操作性，对于提高学生的实践技能很有帮助。

本书可作为高职高专市场营销专业教材，也可作为中等职业学校同类专业的教学参考书以及企业进行岗位培训的教材。

<<推销与谈判技巧>>

书籍目录

第一章 推销概述 第一节 推销概念 第二节 推销观念 第三节 推销员素质 第四节 推销员的职责与任务 本章小结 作业与训练第二章 推销准备工作 第一节 分析市场环境 第二节 认识推销产品 第三节 推销员自我准备 第四节 推销计划 本章小结 作业与训练第三章 认知顾客 第一节 寻找准顾客 第二节 顾客资格审查 第三节 了解顾客类型 第四节 约见顾客 本章小结 作业与训练第四章 推销过程 第一节 接近顾客 第二节 推销洽谈 第三节 处理顾客异议 第四节 促成交易 本章小结 作业与训练第五章 客户管理 第一节 客户服务 第二节 客户分析 第三节 窜货的管理 本章小结 作业与训练第六章 货款回收 第一节 客户信用限度和风险控制 第二节 应收账款管理 第三节 讨债技巧 本章小结 作业与训练第七章 谈判与交易谈判 第一节 谈判的含义 第二节 交易谈判的基本原则 第三节 交易谈判的基本内容 第四节 交易谈判的过程 本章小结 作业与训练第八章 谈判的准备工作 第一节 分析判断形势 第二节 确定谈判目标 第三节 谈判的人员准备 第四节 谈判计划 本章小结 作业与训练第九章 谈判开局与摸底第十章 谈判磋商第十一章 签约知识推销与谈判模拟实训指导参考文献

<<推销与谈判技巧>>

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>