

<<推销技能>>

图书基本信息

书名：<<推销技能>>

13位ISBN编号：9787113152178

10位ISBN编号：7113152171

出版时间：2012-09-01

出版时间：刘宁、张凤英 中国铁道出版社 (2012-09出版)

作者：刘宁，张凤英 编

页数：193

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>

<<推销技能>>

内容概要

《十二五高等职业教育系列规划教材：推销技能》包括推销准备与推销实务二大部分，具体包括推销人员的基本素质训练、推销人员的自我推销技能训练、推销信息收集与整理、有效产品展示、寻找目标顾客、接近目标顾客、顾客沟通、异议处理、促成交易技巧、售后服务与客户维护技巧、推销团队组建与管理、买卖合同签订、推销工作所需各项表格、经典销售案例、店面销售词等内容。

《十二五高等职业教育系列规划教材：推销技能》突出高职高专职业教育特色要求，体现“以全面素质为基础，以就业为导向，以能力为本位。

以学生为主体”的职业教育课程改革指导思想，将“适度、够用”的完整理论体系与体现工作过程的专业技能训练结合在一起，将关注重点放在实务操作与技能培养方面。

<<推销技能>>

书籍目录

第一部分 推销准备项目一 推销人员的基本素质 任务一 推销人员的岗位职责 任务二 推销人员的情绪管理 任务三 制订推销工作计划项目二 推销人员的自我推销技能 任务一 推销礼仪训练 任务二 语言训练 任务三 “30秒”自我介绍训练 第二部分 推销实务项目三 推销信息收集与整理 任务一 收集推销信息 任务二 整理推销信息项目四 有效产品展示 任务一 制作产品分析表 任务二 撰写产品表述词 任务三 有效的产品展示项目五 寻找目标顾客 任务一 判断目标顾客的标准 任务二 寻找顾客的方法 任务三 管理顾客资源项目六 接近目标顾客 任务一 收集顾客资料 任务二 接近顾客的方法 任务三 判断顾客类型项目七 顾客沟通 任务一 顾客购买心理阶段 任务二 挖掘顾客的需求项目八 异议处理 任务一 分析异议成因 任务二 异议处理技巧项目九 促成交易的技巧 任务一 判断促成交易的时机 任务二 促成交易的方法 任务三 交易收款技巧项目十 售后服务与客户维护技巧 任务一 售后服务技巧 任务二 客户维护技巧项目十一 推销团队 任务一 建立、管理和激励推销团队 任务二 销售团队拓展训练项目十二 买卖合同的签订 任务一 制作买卖合同 任务二 买卖合同的谈判 任务三 签订买卖合同

<<推销技能>>

编辑推荐

刘宁、张凤英主编的《推销技能》共分为两部分，第一部分为推销准备，包括2个项目：推销人员的基本素质和推销人员的自我推销技能。

第二部分为推销实务，包括10个项目：推销信息收集与整理、有效产品展示、寻找目标顾客、接近目标顾客、顾客沟通、异议处理、促成交易的技巧、售后服务与客户维护技巧、推销团队，以及买卖合同的签订等内容。

本书具有较强的实用价值，不但适合经济管理类高职高专学生作为教材使用，对中基层管理者及其他对企业市场营销工作感兴趣的人来说也是一本很好的参考书。

<<推销技能>>

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>