

<<高效率促销实训>>

图书基本信息

书名：<<高效率促销实训>>

13位ISBN编号：9787121026874

10位ISBN编号：7121026872

出版时间：2006-12

出版时间：电子工业出版社

作者：张少华主编

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>

<<高效率促销实训>>

内容概要

本书根据教育部以就业为导向的原则，结合企业对促销工作的不断重视以及对促销人才的大量需求，以促销岗位的实际技能训练为目标，从促销的基本概念出发，言简意赅地阐述了传统促销，路演推广，会议营销，电话营销，商务活动，企业内部刊物，DM、POP广告，店场促销员八大促销工具的应用方法与促销技巧。

本书内容新颖，实用性与操作性强，通过学习可使学员尽快掌握企业非常需要的多种促销技能，有利于学员快速适应工作与提高工作业绩。

本书每章后还配有实训练习与阅读材料，便于学员牢固掌握所学知识与开阔视野。

本书可作为中等职业学校市场营销、现代物流、电子商务专业、以及汽车、房地产、服饰、家用电器等相关专业的教材，也非常适合作为企业在职人员的培训教材与销售人员的自学用书。

本书还配有电子教学参考资料包（包括教学指南与电子教案），详见前言。

<<高效率促销实训>>

书籍目录

第1章 促销概述 引例1——广告与促销的费用变化 1.1 什么叫促销 1.2 促销的特点及创意原则 1.3 促销的要素及流程 1.4 促销的分类 本章小结 阅读材料1——如何撰写促销活动方案第2章 传统促销 引例2——“益妙宁”广州促销活动 2.1 传统促销的特点及作用 2.2 对消费者的促销模式 2.3 对经销商的促销模式 2.4 对销售员的促销模式 本章小结 实训练习1——策划一场年终节日庆典促销 阅读材料2——将节日促销进行到底 阅读材料3——促销活动中派送的巧妙运用 阅读材料4——促销活动常用表格第3章 路演推广 引例3——宝洁公司的路演项目 3.1 路演概述 3.2 路演的前期准备工作 3.3 路演工作的实施 3.4 路演的预算与评估 本章小结 实训练习2——模拟一场演出活动的策划与实施 阅读材料5——“今路”生物现场促销活动方案 阅读材料6——甘特图与关键线路图第4章 会议营销 引例4——IBM公司拓中国的电子商务市场 4.1 会议营销概述 4.2 会议营销的六大核心 4.3 会议营销的形式及内容 4.4 会议营销的流程设计及实施 4.5 客户数据库的建立与回访劝购 本章小结 实训练习3——策划一场推销员培训教程的会议推广 阅读材料7——会议营销如何做产品策划第5章 电话营销 引例5——戴尔公司为何频获采购大单 5.1 电话营销概述 5.2 电话营销的职能及要素 5.3 电话营销人员的素质培养 5.4 电话营销的主要环节 5.5 电话营销的沟通技巧及异议处理 5.6 电话营销技巧训练 本章小结 实训练习4——初次电话营销 实训练习5——客户异议处理 实训练习6——访问学生家长 阅读材料8——D-E-F电话营销技巧第6章 商务活动 引例6——IBM公司全球客户大全 6.1 商务活动概述 6.2 参观考察第7章 企业内部刊物第8章 DM、POP广告第9章 店场促销员

<<高效率促销实训>>

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>