

<<店面销售>>

图书基本信息

书名：<<店面销售>>

13位ISBN编号：9787121111631

10位ISBN编号：7121111632

出版时间：2010-8

出版时间：电子工业出版社

作者：王薇 主编

页数：229

字数：384000

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>

## <<店面销售>>

### 内容概要

本书详细介绍店面销售前期准备工作，店面销售中的工作、店面销售结束及相关辅助工作，共有九个任务，涵盖了店面销售的主要理论知识。

本书适用于高等职业院校市场营销专业的店面销售课程，也可作为企业相关培训及自学者的参考用书。

## <<店面销售>>

### 作者简介

王微，女，祖籍贵州，北京信息职业技术学院财经管理系专业教师。

研究方向市场营销，获得中国高级市场营销师资格证。

多年从事课程改革并担任核心课程教学工作，参与学院市场营销精品课程建设，有丰富的教学经验。担任过店面柜台销售、市场营销、销售服务技术、

## &lt;&lt;店面销售&gt;&gt;

## 书籍目录

项目一 店面销售前期准备工作 项目任务书（一） 任务一所涉及的知识点 拓展与自我练习 项目任务书（二） 任务二所涉及的知识点 知识拓展——商品的基础知识 拓展与自我练习项目二 店面销售中的工作 项目任务书（三） 任务三所涉及的知识点 拓展与自我练习 项目任务书（四） 任务四所涉及的知识点 知识拓展——点钞方法 拓展与自我练习 项目任务书（五） 任务五所涉及的知识点 知识拓展——店面销售顾客接待过程中常发生的矛盾类型及其解决方法 拓展与自我练习 项目任务书（六） 任务六所涉及的知识点 拓展与自我练习 项目任务书（七） 任务七所涉及的知识点 拓展与自我练习 项目三 店面销售结束及相关辅助工作 项目任务书（八） 任务八所涉及的知识点 拓展与自我练习 项目任务书（九） 任务九所涉及的知识点 知识拓展——店面销售相关辅助工作 拓展与自我练习附录A 项目任务成果要求及评分标准参考文献教材说明

<<店面销售>>

#### 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>