

<<推销技能实训>>

图书基本信息

书名：<<推销技能实训>>

13位ISBN编号：9787300114224

10位ISBN编号：7300114229

出版时间：2010-3

出版时间：中国人民大学出版社

作者：蔡岷雯 编

页数：184

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>

<<推销技能实训>>

内容概要

本教材的编写内容针对推销一线岗位工作业务流程，结合岗位的要求，以“必需和够用”为原则分为两大模块，即针对推销过程的技能训练和对各项主要推销类型进行的整体综合训练。

针对推销过程的训练具体包括：推销前的准备、推销的工作过程、推销活动后的客户管理等；而不同推销类型的综合训练主要包括：商场及超市(单店)促销活动、连锁经营门店促销活动和营业推广活动，并提供了一个完整的促销活动案例作为参考，从而使学生在就业时能够迅速适应推销工作，成为合格的推销人员(产品推销、市场开发、客户管理岗位)，并为今后的职业发展(营销策划、销售管理岗位)奠定良好的基础。

<<推销技能实训>>

书籍目录

上篇 推销过程 项目训练 项目1 推销前的准备工作 任务1 推销对象分析 任务2 推销访问计划的制订 任务3 推销计划的制订 项目2 推销活动过程中的技巧 任务1 倾听技巧 任务2 探询技巧 任务3 推销展示技巧 任务4 沟通技巧 任务5 洽谈技巧 项目3 推销活动后的管理工作 任务1 推销活动记录保存及业绩报告 任务2 客户关系管理 下篇 单项完整推销活动 项目训练 项目4 商场及超市(单店)促销活动 任务1 促销计划的制订 任务2 促销活动的实施 任务3 促销活动的评估 项目5 连锁经营门店的促销活动 任务1 总部促销活动的策划 任务2 门店促销活动的实施 任务3 促销活动效果的测评 项目6 营业推广活动 任务1 免费赠送 任务2 让利促销 任务3 有奖销售 任务4 附加交易促销 项目7 促销活动实例 任务1 促销方案的策划 任务2 促销活动效果的评估 参考文献

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>