

<<推销员职业技能培训鉴定教材>>

图书基本信息

书名：<<推销员职业技能培训鉴定教材>>

13位ISBN编号：9787304011833

10位ISBN编号：7304011831

出版时间：2004-09-01

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：劳动和社会保障部组织 编写

页数：375

字数：554000

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>

<<推销员职业技能培训鉴定教材>>

书籍目录

基础知识 第一章 相关法律知识 第一节 经济法律与行政法规 第二节 劳动法 第三节 价格法 第四节 消费者权益保护法 第五节 反不正当竞争法 第六节 经济合同法 第七节 票据法 第八节 商标法 第九节 产品质量法 第十节 广告法 第二章 市场营销基础知识 第一节 市场营销概述 第二节 目标市场营销 第三节 购买心理 第四节 人员推销 第三章 社交礼仪知识 第一节 社交的基本原则 第二节 基本社交礼仪 初级推销员 第一章 销售 第一节 销售准备 第二节 访问顾客 第三节 处理异议 第四节 建议成交 第二章 谈判 第一节 开局 第二节 报价 第三节 磋商 第三章 公关 第一节 人际交往 第二节 公关专题活动 第四章 服务 第一节 提高服务质量 第二节 外理客户投诉 第五章 讨债 第一节 确定客户信用限度 第二节 讨债实务 第六章 市场调研 第一节 制定调研计划 第二节 直接调查 第七章 渠道道理 第一节 选择分销渠道 第二节 中间商管理 第八章 商品贮运 第一节 商品贮存 第二节 商品运输 第九章 销售活动分析 第一节 销售活动分析的方法 第二节 销售活动分析的程序 中级推销员 第一章 销售 第二章 谈判 第三章 公关 第四章 讨债 第五章 市场调研 第六章 渠道管理 第七章 推销管理 第八章 销售促进 第九章 广告促销 高级推销员 第一章 销售 第二章 谈判 第三章 公关 第四章 市场调研 第五章 渠道管理 第六章 商品贮运 第七章 推销管理 第八章 销售促进 第九章 广告促销

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>