

<<推销策略与艺术导读>>

图书基本信息

书名：<<推销策略与艺术导读>>

13位ISBN编号：9787304050467

10位ISBN编号：7304050462

出版时间：2011-1

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：张爱玲，姜晓东 编

页数：86

字数：112000

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>

## <<推销策略与艺术导读>>

### 内容概要

这本《推销策略与艺术导读》由张爱玲和姜晓东所编，是“推销策略与艺术课程”主教材《推销策略与艺术》(第2版)的配套读物。

它以课程教学大纲为依据，与主教材紧密衔接、相互呼应，既有自主学习的学法点拨；又有巩固所学知识的“名词释义”和“自测练习”；还有拓展视野的“延伸阅读”和能力训练的“拓展思维”。

## <<推销策略与艺术导读>>

### 书籍目录

- 第一章 推销概述
- 第二章 推销员的职责、素质与能力
- 第三章 推销员的基本礼仪
- 第四章 客户分析与推销模式
- 第五章 寻找客户
- 第六章 推销接近
- 第七章 推销洽谈
- 第八章 异议处理
- 第九章 促进成交
- 第十章 成交管理
- 第十一章 电话推销
- 第十二章 店面推销
- 第十三章 推销管理
- 附录 自测练习参考答案

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>