

<<推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销技巧>>

13位ISBN编号：9787504436399

10位ISBN编号：7504436399

出版时间：2004-5

出版时间：中国商业出版社

作者：徐育斐 编

页数：279

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>

<<推销技巧>>

内容概要

《国内贸易部部编中等职业学校教材：推销技巧（修订本）》对推销人员、推销心理与态度、寻找顾客、推销接近、成交技巧以及推销管理等九章内容作了介绍。各章后均含有本章要点、思考题以及自我训练。

<<推销技巧>>

书籍目录

第一章 推销概述第一节 什么是推销第二节 推销的功能和作用第三节 推销的基本原则第四节 现代推销观念本章要点思考题自我训练第二章 推销人员第一节 推销人员的职责第二节 推销人员的素质第三节 推销人员的自我教育与提高第四节 推销人员的时间管理本章要点思考题自我训练第三章 推销心理与态度第一节 顾客心理第二节 推销态度第三节 推销模式第四节 不同类型的顾客心理和行为特点本章要点思考题自我训练第四章 寻找顾客第一节 寻找顾客的必要性第二节 顾客选择第三节 寻找顾客的方法本章要点思考题自我训练第五章 推销接近第一节 推销接近的准备工作第二节 约见顾客第三节 正式接近本章要点思考题自我训练第六章 推销洽谈第一节 推销洽谈的任务和内容第二节 洽谈的原则与步骤第三节 推销洽谈的方法与技巧本章要点思考题自我训练第七章 顾客异议处理第一节 顾客异议概述...
...第八章 成交技巧第九章 推销管理

<<推销技巧>>

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>