第一图书网, tushu007.com

# <<推销技术>>

## 图书基本信息

书名：<<推销技术>>

13位ISBN编号：9787504574589

10位ISBN编号：7504574589

出版时间：2008-12

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：李涤非　主编

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

# <<推销技术>>

## 内容概要

??本书为普通高等教育“十一五”国家级规划教材，根据高职高专市场营销专业教学实际，由人力资源和社会保障部教材办公室组织编写。
??推销技术是市场营销专业一门重要的专业课程。
市场营销无外乎就是发现需求进而满足需求的一个过程，其间如何将产品送达至顾客手中，实现其价值，推销起到了至关重要的作用。
通过本书的学习，力图使学生掌握以下几个能力：在商品交易之前，能够成功地寻找并接近顾客，找到准顾客和潜在顾客；在商品交易过程中，能够运用恰当的洽谈技巧与顾客异议处理技巧，促成交易；在商品交易之后，能够合理地管理顾客资料，并能处理顾客投诉和货款回收问题。
??本书为高职高专市场营销专业教材，也可作为成人高校、本科院校举办的二级职业技术学院和民办高校的市场营销专业教材，或作为自学用书。
??本书由李涤非担任主编，郝跃宁担任副主编，顾春燕、文晓庆、汪亚敏参与编写；李昆益担任主审。
其中，模块一、模块二由李涤非编写，模块三由顾春燕编写，模块四、模块五由文晓庆编写，模块六由汪亚敏编写，模块七由郝跃宁编写，本书由李涤非统稿。

## 书籍目录

模块一?认识推销模块二?寻找顾客　任务1?如何寻找顾客　任务2?审查顾客资格　任务3?约见顾客模块三?推销接近　任务1?接近准备　任务2?接近方法模块四?推销洽谈　任务1?洽谈准备　任务2?洽谈技巧模块五?顾客异议处理　任务1?分析顾客异议成因　任务2?处理顾客异议模块六?达成交易　任务1?识别成交信号　任务2?运用成交方法　任务3?订立买卖合同模块七?售后管理　任务1?建立客情　任务2?售后服务　任务3?货款回收

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