

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787504595874

10位ISBN编号：750459587X

出版时间：2012-4

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：肖剑峰 编著

页数：200

字数：201000

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>

<<推销实务>>

内容概要

《推销实务》根据人力资源和社会保障部职业能力建设司颁发的市场营销专业教学计划和推销实务课教学大纲编写。

《推销实务》围绕市场营销岗位要求，依据推销工作流程构建全书模块和课题，具体包括：推销准备、接近客户、介绍产品、报价议价、处理异议、达成交易、售后跟踪。

全书依据中职学生的认知特点确定编写思路：每节按先后顺序设计“想一想”（提出问题，引发思考）、“议一议”（分析问题）、知识点讲解、“做一做”（动手实践）、“评一评”（成果评析）、“悟一悟”（自我升华）、“思考与练习”（知识和技能巩固）等教学环节。

《推销实务》由肖剑锋编著，程海龙、罗晓明、包晓红、关宏参加编写。

<<推销实务>>

书籍目录

模块一 推销准备

- 课题一 选择推销形式
- 课题二 寻找潜在客户
- 课题三 制订拜访计划
- 课题四 准备推销工具

模块二 接近客户

- 课题一 确定约见内容
- 课题二 掌握电话约见技巧
- 课题三 正式接近客户

模块三 介绍产品

- 课题一 用利益法介绍产品
- 课题二 用兴趣法介绍产品
- 课题三 用需求法介绍产品

模块四 报价议价

- 课题一 合理报价
- 课题二 议价谈判

模块五 处理异议

- 课题一 识别异议实质
- 课题二 处理常见异议

模块六 达成交易

- 课题一 识别成交信号
- 课题二 促成交易
- 课题三 签订买卖合同

模块七 售后跟踪

- 课题一 货款回收
- 课题二 培养与客户的感情

<<推销实务>>

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>