

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787504739759

10位ISBN编号：7504739758

出版时间：2012-1

出版时间：中国物资出版社

作者：宋洪波

页数：190

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

宋洪波、任锡源主编的《现代推销技术》在总结和借鉴前人研究成果的基础上，在编写过程中着重体现高职高专教育特色，突出推销技巧的操作和演练，在内容和体系上力求新颖，实用性强，互动性强，具有可操作性。

在体例编排上，以典型的推销流程为主线，从推销过程的每一个阶段展开，共分五个模块，分别是推销准备、推销接近、推销洽谈、成交与售后服务和推销管理并根据各模块内容设计不同的实训任务。

<<现代推销技术>>

书籍目录

模块一 推销准备

任务一 推销人员理论素质训练

- 一、推销的基本理解
- 二、推销的三要素
- 三、推销的基本原则
- 四、推销方格理论
- 五、推销模式
- 六、现代推销学的产生与发展

任务二 推销人员职业素质训练

- 一、推销人员的职责
- 二、推销人员职业素质
- 三、推销人员的职业能力

任务三 推销人员礼仪训练

- 一、仪表与服饰礼仪
- 二、其他礼仪

模块二 推销接近

任务一 寻找与识别顾客

- 一、寻找顾客
- 二、寻找顾客的方法
- 三、顾客资格审查

任务二 推销接近训练

- 一、推销约见前的准备工作
- 二、约见顾客的意义、内容与方法
- 三、接近顾客的目的与方法

模块三 推销洽谈

任务一 推销洽谈训练

- 一、推销洽谈的概念、目标与内容
- 二、推销洽谈的原则与步骤
- 三、推销洽谈的方法
- 四、推销洽谈的技巧

任务二 处理顾客异议

- 一、顾客异议的概念、类型与成因
- 二、处理顾客异议的原则和策略
- 三、处理顾客异议的方法

模块四 成交与售后服务

任务一 成交技巧训练

- 一、成交及策略
- 二、成交的方法

任务二 售后服务训练

- 一、售后服务的含义与意义
- 二、售后服务的内容

模块五 推销管理

任务一 管理推销人员

- 一、推销人员的组织与管理
- 二、推销人员的组织结构与规模

<<现代推销技术>>

任务二 激励与绩效评估推销人员

一、推销人员的激励

二、推销人员的绩效评估

综合模拟推销实训

自我测试

参考文献

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>