

<<推销技术>>

图书基本信息

书名：<<推销技术>>

13位ISBN编号：9787509500842

10位ISBN编号：7509500842

出版时间：2007-9

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：陈瑛、蒋永忠 主编

页数：247

字数：337000

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

本书是全国高职高专市场营销专业规划教材，是为高职高专院校的市场营销专业及相关各专业开设推销技术课程而编写的。

围绕满足客户需要的推销过程，在质量经营大背景下阐述现代推销的技术、方法和工具。

## &lt;&lt;推销技术&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 推销概述
  - 第一节 推销与市场营销
  - 第二节 推销观念与推销要素
  - 第三节 推销的基本原则
  - 第四节 推销的工作程序
  - 练习与实训
- 第二章 推销人员
  - 第一节 推销人员的职责
  - 第二节 推销人员的基本素质与能力
  - 第三节 推销人员的基本礼仪
  - 第四节 推销人员的管理与激励
  - 练习与实训
- 第三章 推销理论与推销模式
  - 第一节 推销理论
  - 第二节 推销模式
  - 练习与实训
- 第四章 寻找和识别顾客的技巧
  - 第一节 寻找顾客的技巧
  - 第二节 选择顾客的技巧
  - 练习与实训
- 第五章 接近顾客的技巧
  - 第一节 接近顾客前的准备工作
  - 第二节 约见顾客的技巧
  - 第三节 接近顾客的技巧
  - 练习与实训
- 第六章 推销洽谈技巧
  - 第一节 推销洽谈概述
  - 第二节 推销洽谈的方法
  - 第三节 推销洽谈的技巧
  - 练习与实训
- 第七章 处理顾客异议的技巧
  - 第一节 顾客异议的类型与成因
  - 第二节 处理顾客异议的原则与方法
  - 第三节 常见顾客异议的处理技巧
  - 练习与实训
- 第八章 促成交易的技巧
  - 第一节 抓住成交机会
  - 第二节 促成交易的方法
  - 第三节 签订与履行合同
  - 第四节 成交后续工作
  - 练习与实训
- 第九章 客户管理的技巧
  - 第一节 客户的服务管理
  - 第二节 客户信用管理
  - 第三节 客户关系管理

<<推销技术>>

练习与实训

第十章 推销实战技巧

第一节 应对不同顾客的技巧

第二节 推销实战技巧

练习与实训

主要参考文献

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>