

<<推销业务>>

图书基本信息

书名：<<推销业务>>

13位ISBN编号：9787509519202

10位ISBN编号：7509519209

出版时间：2010-4

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：邓红

页数：124

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>

<<推销业务>>

内容概要

本书是《推销业务》(学生用书)的配套用书,内容包括课程标准、教学设计、知识积累、相关链接、训练辅导等内容,为从事相关课程教学的教师提供丰富的教学参考资料,起到较好的辅助教学作用。其中的教学设计内容详尽,对于教学过程有较好的指导作用,知识积累及相关链接为教师提供了丰富的教学内容及相关案例,教学要点则根据本套教材的特点,针对教学过程提出了建设性的意见,教师可以根据具体情况适当参考选用,训练辅导根据学生用书的课后训练给出了参考答案或建议,供教师参考。

<<推销业务>>

书籍目录

课程标准项目一 走进销售部 教学设计 知识积累 子项目一 做市场必须要掌握理论 子项目二 行业分析与市场分析 子项目三 销售政策与销售组织 相关阅读 训练辅导项目二 了解销售部 教学设计 知识积累 子项目一 企业销售部门的基本职能 子项目二 销售部门主要管理人员的基本职责 子项目三 销售经理的基本职责 相关阅读 训练辅导项目三 明确销售任务, 落实目标 教学设计 知识积累 子项目一 确定目标市场与产品组合策略 子项目二 经营计划与销售计划 子项目三 公司为实现销售计划提供的支持 相关阅读 训练辅导项目四 人员推销的基本过程 教学设计 知识积累 子项目一 人员推销的基本过程 子项目二 人员推销的基本模型 子项目三 精通异议转化的理论与技巧 相关阅读 训练辅导项目五 推销业务流程管理 教学设计 知识积累 子项目一 必须严格执行的业务管理流程 子项目二 与销售部基本业务密切相关的管理流程 相关阅读 训练辅导项目六 销售经理的素质和能力 教学设计 知识积累 子项目一 人员推销的基本功能 子项目二 销售经理的选择 子项目三 销售经理的培训 相关阅读项目七 做一个出色的沟通者 教学设计 知识积累 子项目一 了解沟通在推销中的作用 子项目二 掌握沟通技巧 子项目三 熟知沟通礼仪 相关阅读参考文献

<<推销业务>>

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>