

<<推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销技巧>>

13位ISBN编号：9787561052389

10位ISBN编号：7561052383

出版时间：辽宁大学出版社

作者：于翠华 编

页数：273

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>

## <<推销技巧>>

### 内容概要

《推销技巧》共分十章内容。书中以推销基本理论为基础，首先研究了推销概述、推销人员、推销理论、推销环境分析及推销对象分析。在此基础上介绍了寻找与接近准顾客、推销洽谈、顾客异议的处理、成交与推销服务和推销技能等。

## &lt;&lt;推销技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 推销概述第一节 推销的含义第二节 推销学的产生与发展案例分析本章小结复习思考题一第二章 推销人员第一节 推销人员的职责与精神第二节 推销人员的职业素质第三节 推销人员的职业能力第四节 推销人员的基本礼仪案例分析本章小结复习思考题第三章 推销理论第一节 推销三角理论第二节 推销方格理论第三节 推销过程理论案例分析本章小结复习思考题第四章 推销环境分析第一节 推销环境分析概述第二节 推销机会分析第三节 推销风险分析案例分析本章小结复习思考题第五章 推销对象分析第一节 消费者购买心理与购买行为分析第二节 组织市场的购买行为分析案例分析本章小结复习思考题第六章 寻找与接近准顾客第一节 寻找准顾客第二节 接近准顾客案例分析, 本章小结复习思考题第七章 推销洽谈第一节 推销洽谈概述第二节 推销洽谈的策略。第三节 推销洽谈的技巧案例分析本章小结复习思考题——第八章 顾客异议的处理第一节 顾客异议的含义及类型第二节 顾客异议处理的原则第三节 顾客异议的处理方法案例分析本章小结复习思考题第九章 成交与推销服务第一节 成交的方法第二节 推销服务案例分析本章小结复习思考题第十章 推销技能第一节 市场调研技能。第二节 制订与实施推销计划的技能第三节 签订推销合同的技能案例分析本章小结复>--j思考题。参考文献

<<推销技巧>>

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>