

<<现代推销实务>>

图书基本信息

书名：<<现代推销实务>>

13位ISBN编号：9787561838525

10位ISBN编号：7561838522

出版时间：2011-8

出版时间：天津大学出版社

作者：高博，孙惠 主编

页数：228

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>

<<现代推销实务>>

内容概要

《现代推销实务》依据实际工作对推销知识与技能的要求，遵循以能力为本、以就业为导向的指导思想，从高职高专学生的实际需要出发编写而成。

全书主要内容包括现代推销概述、寻找与接近顾客、推销洽谈、推销成交、推销的售后工作、推销管理等。

全书内容通俗易懂，具有很强的实用性和可操作性，对于提高学生的实践技能很有帮助。

《现代推销实务》既可作为应用型、技能型人才培养的高职高专市场营销类专业教材，也可供商业人士参考使用。

<<现代推销实务>>

书籍目录

第1章 现代推销概述

- 1.1 现代推销简介
- 1.2 推销的职能与作用
- 1.3 现代推销实务的研究对象和内容
- 1.4 推销流程与推销模式
- 1.5 推销人员应具备的基本条件

第2章 寻找与接近顾客

- 2.1 认识顾客
- 2.2 寻找顾客
- 2.3 顾客资格审查
- 2.4 约见顾客
- 2.5 接近顾客

第3章 推销洽谈

- 3.1 推销洽谈概述
- 3.2 推销洽谈的目标与原则
- 3.3 推销洽谈的方法与程序
- 3.4 推销洽谈的基本技巧与策略
- 3.5 顾客异议处理

第4章 推销成交

- 4.1 推销成交概述
- 4.2 推销成交信号
- 4.3 推销提示成交的方法
- 4.4 推销成交的促进及确定

第5章 推销的售后工作

- 5.1 货款回收
- 5.2 售后服务
- 5.3 顾客关系管理
- 5.4 顾客档案管理
- 5.5 处理顾客投诉

第6章 推销管理

- 6.1 推销计划
- 6.2 推销组织
- 6.3 推销控制
- 6.4 推销人员管理
- 6.5 绩效考核

附录1 职业测试

附录2 推销的99个绝招

附录3 推销情景剧

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>