

<<推销理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<推销理论与实践>>

13位ISBN编号：9787802213609

10位ISBN编号：7802213606

出版时间：2007-8

出版时间：中国时代经济出版社

作者：林祖华

页数：220

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>

<<推销理论与实践>>

内容概要

《推销理论与实践》是一门理论性和实践性都很强的课程，是一门独立的新兴的综合性应用学科。

《全国高职高专通用系列教材：推销理论与实践（市场营销专业课）》一方面阐述了推销的基本理论，另一方面着重介绍了推销准备、推销客户寻找、推销接近、推销洽谈、推销异议处理、推销成交、推销管理等推销技术和技巧。

既全面涵盖了推销的基本理论，又详细分析了推销活动的整个过程。

<<推销理论与实践>>

书籍目录

前言第一章 推销概述第一节 推销的概念和作用第二节 推销学的研究对象和内容第三节 推销学的产生和发展第二章 推销理论第一节 推销方式第二节 方格理论第三节 推销模式第三章 推销人员第一节 推销人员的素质第二节 推销人员的职责第四章 推销准备第一节 自我准备第二节 产品准备第三节 客户分析第五章 推销顾客寻找第一节 寻找顾客方法第二节 顾客资格审查第六章 推销接近第一节 接近准备第二节 约见顾客第三节 接近顾客第七章 推销洽谈第一节 推销洽谈的目标和内容第二节 推销洽谈的原则和步骤第三节 推销洽谈的方法和技巧第八章 推销异议处理第一节 推销异议的类型和原因第二节 推销异议处理的原则和策略第三节 推销异议处理的方法第九章 推销成交第一节 推销成交的内涵和方式第二节 推销成交的信号和策略第三节 推销成交的技巧和方法第四节 推销成交的服务和跟踪第十章 推销管理第一节 信息管理第二节 人员管理第三节 客户管理参考文献

<<推销理论与实践>>

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>