

<<推销技术>>

图书基本信息

书名：<<推销技术>>

13位ISBN编号：9787802439061

10位ISBN编号：780243906X

出版时间：2012-1

出版时间：航空工业

作者：冯枫 编

页数：227

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

推销技术是高等职业院校市场营销类专业的核心课程，重在培养学生开展推销活动的实践能力。全书共九个项目，分别阐述了推销基础知识、寻找与发现准顾客、约见与接近准顾客、进行推销洽谈，处理顾客异议、促使交易成功、完善售后服务、网络推销和加强推销管理等内容。

本书在形式是采用了项目教学法的结构，侧重于讲、学、练、思、问的一体化编写思路，并精选了大量实际案例，强化了理论与实际的结合，具有较强的针对性、应用性和前瞻性。

本书资源丰富、结构新颖、条理清晰、重点突出，非常适合各类职业院校市场营销专业及相关专业的学生选用，也可供企业从业人员培训或其他推销人员自学使用。

## <<推销技术>>

### 书籍目录

#### 项目一 推销基础知识

##### 引导案例

##### 任务一 认识推销

###### 一、推销的概念

###### 二、推销三要素

###### 三、推销的特点

###### 四、推销的作用

##### 任务二 研究推销心理

###### 一、顾客的购买心理

###### 二、推销员的推销心理

##### 任务三 了解推销方式与模式

###### 一、推销方式

###### 二、推销模式

##### 任务四 掌握推销原则

###### 一、满足顾客需求

###### 二、创造互利互惠

###### 三、推销使用价值

###### 四、尊重推销对象

###### 五、坚持诚信为本

##### 任务五 提高推销职业素质与能力

###### 一、优秀推销员必备的职业素质

###### 二、优秀推销员必备的职业能力

###### 三、推销方格理论

##### 任务六 注重推销礼仪

###### 一、仪表礼仪

###### 二、服饰礼仪

###### 三、姿态礼仪

###### 四、交谈礼仪

###### 五、送访礼仪

##### 案例分析

##### 项目小结

##### 思考与练习

#### 项目二 寻找与发现顾客

#### 项目三 约见与接近顾客

#### 项目四 进行推销洽谈

#### 项目五 处理顾客异议

#### 项目六 促使交易成功

#### 项目七 完善售后服务

#### 项目八 网络推销

#### 项目九 加强推销管理

## &lt;&lt;推销技术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页:项目一 推销基础知识任务一 认识推销推销是一个古老的名词,发展历史源远流长。

它伴随着商品交换的产生而产生,又伴随着商品交换的发展而发展。

推销是现代企业进行经营活动的重要步骤,并且与我们的日常生活息息相关。

但由于历史和现实的原因,一些人对推销有着种种误解,对于推销人员有着种种偏见。

因此,正确认识推销,准确掌握推销的含义是熟悉推销业务、掌握推销技巧的前提。

另外,随着科学技术的发展,人类社会的进步,时代赋予了推销更多的内涵。

一、 推销的概念推销的概念有广义和狭义两种表述。

从广义方面说,推销是一个沟通的过程。

是指在社会生活中,一个特定的活动主体运用某些方法和策略,向特定对象传递信息,并使其认可自己的观点和想法的行为。

从这个角度来看,推销行为随处可见。

比如,美国总统候选人向民众宣扬自己的政治理念,英国海德公园里的演讲者向游客表达自己的思想,iphone经销商向消费者演示产品,老师向学生讲授科学知识等等。

从狭义方面说,推销是一个产品推销的过程。

是指推销人员通过说服、演示等推销手段,促使顾客购买产品的行为。

从这个角度来看,推销员、营销代表、业务员、销售顾问、销售工程师、区域经理等都是在从事推销工作的推销人员。

本书主要研究狭义的推销行为。

## <<推销技术>>

### 编辑推荐

《全国高等职业教育十二五精品教材（市场营销专业）：推销技术》每个项目都包括“学习目标”、“引子”、“引导案例”、“案例分析”、“项目小结”、“思考与练习”等多个板块。其中，“学习目标”部分给出了学习本项目后应掌握的知识与技能；“引导案例”部分给出了一个与本项目关系密切的案例，并提出了若干问题供学生思考；“案例分析”部分将引领学生对开始的案例进行分析，从而体现了理论与实践相结合的思想。

<<推销技术>>

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>