第一图书网, tushu007.com

<<谈判与推销>>

图书基本信息

书名：<<谈判与推销>>

13位ISBN编号：9787811230000

10位ISBN编号：7811230003

出版时间：2007-5

出版时间：清华大学

作者：王若军

页数：336

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

内容概要

全书全面系统地阐述了谈判与推销的理论、过程、策略、技巧。
全书共13章，具体包括：谈判与推销概述、推销的过程、谈判的程序、合同管理、谈判与推销的原则与思维、推销理论与模式、商务谈判理论与策略、顾客管理技术、商务沟通技术、异议处理技术、交易促进技术、僵局处理技术、推销管理技术。
每章附有实训题、测试题、案例及阅读资料。
本书除作为高职高专院校市场营销专业的教材之外，也适合企业销售人员培训之用。

<<谈判与推销>>

书籍目录

第1章 谈判与推销概述 1.1 谈判概述 1.2 推销概述 实训题 测试题 案例第2章 推销的过程 2.1 推销准备 2.2 推销洽谈 2.3 合同签订 2.4 货款收回 实训题 测试题 案例第3章 谈判的程序 3.1 谈判准备 3.2 开局与报价 3.3 谈判磋商 3.4 交易达成 3.5 签订合同 实训题 测试题 案例第4章 合同管理 4.1 合同的基本内容 4.2 合同的履行与管理 4.3 违约与索赔 4.4 合同纠纷 实训题 测试题 案例第5章 谈判与推销的原则与思维 5.1 谈判与推销原则 5.2 谈判与推销的思维 实训题 测试题 案例第6章 推销理论与模式第7章 商务谈判理论与策略第8章 顾客管理技术第9章 商务沟通技术第10章 异议处理技术第11章 交易促进技术第12章 僵局处理技术第13章 推销管理技术参考文献

第一图书网, tushu007.com

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