

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787811389968

10位ISBN编号：7811389967

出版时间：2010-11

出版时间：西南财经大学出版社

作者：尹正年

页数：219

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>

<<推销实务>>

内容概要

本书特色： 1.全面性。

本教材不仅讲解了作为一名推销人员所应具备的素质，而且还向学生讲明了怎样开展推销前的准备工作，然后去寻找目标顾客、约见与接近顾客、推销洽谈、处理顾客异议、促成交易与签订合同、加强对顾客的管理，最后回收货款，这就是推销的全部过程。

学完本教材的内容，也就完成了一次推销任务。

2.实用性。

本教材配有大量的案例资料和情景资料，让学生感受推销环境，找到正确解决推销过程中可能遇到的一些问题的处理方法和技巧。

在仿真的推销环境中，学习作为一名优秀推销人员所应具备的推销技巧和能力。

学生还可结合案例资料和情景资料，模仿对应的操作范例，迅速掌握推销工作的基本方法。

3.新颖性。

本教材增加了知识拓展和许多走在推销前列的一些推销故事，并适当编写了世界级推销大师在推销生涯中积累起来的经验和心得体会。

教材内容始终突出职业教育的特点，即“就业为导向，能力为根本”，力图培养学生的推销技能。

<<推销实务>>

书籍目录

第一章 推销职业概述 第一节 推销概述 第二节 推销职业素养第二章 顾客心理与推销模式 第一节 顾客的购买心理 第二节 推销方格理论 第三节 推销模式第三章 目标顾客的选择 第一节 目标顾客的资格审查 第二节 寻找目标顾客的途径 第三节 寻找目标顾客的方法第四章 接近与约见顾客 第一节 接近顾客前的准备 第二节 约见顾客的内容与方法 第三节 接近顾客的步骤与方法第五章 推销洽谈 第一节 推销洽谈概述 第二节 报价与还价策略 第三节 推销洽谈技巧第六章 顾客异议 第一节 顾客异议的概述 第二节 顾客异议的类型与分析 第三节 顾客异议的处理方法一第七章 推销成交策略第八章 推销追踪管理参考文献

<<推销实务>>

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>