第一图书网, tushu007.com

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787030296764

10位ISBN编号：7030296761

出版时间：2011-3

出版时间：科学出版社

作者：周朗天 编

页数：271

字数：412000

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

本书根据高职高专人才培养目标及企业推销员岗位需求的标准及要求，以项目为导向、职业能力为核心，将推销工作流程分为7个单元、14个项目。
通过对企业推销岗位典型工作任务的设计，使学生以项目为载体，在教师指导下，从信息的收集、方案的设计与实施到完成后的评价，都自主负责。

本书在每一个学习单元的开始都配有教学导入案例，每一项目下的工作任务都配有教学思考案例，每一知识点都辅以寓意相关的小故事，既适合学生从事仿真实践操作，也可以作为企业广大销售人员的培训教材，充分体现了高职教育教学改革的新成果。

本书可作为高职高专市场营销、电子商务、商务管理等经济管理类专业的教学用书，也可作为生产经营、零售等企业员工的应用技能及知识读本，还可作为相关企业从业人员的培训用书。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

前言
单元一　员工培训
　项目一　推销员的素质和现代推销的流程
　　任务一　掌握推销员必须具备的要素
　　任务二　分析现代推销的基本流程
　项目小结与练习
　项目二　企业文化
　　任务一　感悟企业文化
　　任务二　分析企业文化对商品推销的影响
　项目小结与练习
　项目三　社交礼仪
　　任务一　观摩社交礼仪音像
　　任务二　社交礼仪情景训练
　项目小结与练习
单元二　推销准备
　项目四　顾客心理研究
　　任务一　比较顾客心理的类型与特征
　　任务二　分析不同顾客心理下的推销说服策略
　项目小结与练习
　项目五　寻找顾客
　　任务一　推销员专业情况调查设计及工作计划制订
　　任务二　寻找顾客的技术分析
　　任务三　建立顾客档案
　项目小结与练习
单元三　说服沟通
　项目六　沟通技巧
　　任务一　沟通中说服技巧的把握
　　任务二　沟通中询问和倾听技巧的把握
　项目小结与练习
　项目七　演讲论说
　　任务一　演讲口才训练
　　任务二　论说文的撰写
　项目小结与练习
单元四　推销洽谈
　项目八面谈准备
　　任务一　感悟利益推销
　　任务二　制订面谈计划
　项目小结与练习
　项目九模拟谈判
　　任务　组织进行模拟谈判
　项目小结与练习
单元五　顾客异议处理
　项目十　异议分析处理
　　任务一　异议成因分析
　　任务二　顾客异议处理基本技巧

项目小结与练习
单元六　成交与售后服务
项目十一　成交技巧
任务一　成交策略的把握
任务二　成交方法的运用
项目小结与练习
项目十二　达成交易
任务一　根据交易实际完成合同的写作、修改
任务二　与客户达成交易合同
项目小结与练习
项目十三　客户维护
任务一　客户售后服务及回访
任务二　客户投诉处理
项目小结与练习
单元七　推销实战
项目十四　仿真模拟推销
任务一　销售计划书的编制
任务二　现代推销模拟实训
项目小结与练习
附录
a　某医药公司促销员手册
b　教学参考案例及分析
c　推销流程图
参考文献

章节摘录

（1）必须爱岗敬业。
我国著名思想家、教育家孔子提倡“执事敬，与人忠”的道德规范，教育我们做事与做人应当表里如一，无论从事何种工作，都应全身心地投入，做到尽心尽力，尽职尽责。
全球企业500强之一的微软公司招聘员工非常有特点，他们最注重的是应聘者的聪明才智加敬业精神，至于经验则不是特别看重。
美国通信业的龙头老大美国电报电话公司1995年进行战略重组后的三个分公司之一的朗讯科技公司，也是全球企业500强之一，他们的用人标准是非凡才智加敬业精神，而该公司招聘人力资源部经理的首要条件也是人品。
深圳华为集团公司是近几年来我国发展最快的民营企业之一，该公司有1万多名员工，“爱岗敬业”已被深刻地诠释为一种企业文化，所以该公司的经营业绩每年都有大幅度的增长。
作为推销员，必须热爱自己的工作岗位，“选我所爱，爱我所选”，既然选择了营销作为职业，就要及时调整自己的心态，培养良好的工作作风，不断地钻研业务知识，学习先进的营销理念，不断更新营销思想，健全营销网络，在知识领域中变成行业专家，在技巧领域中攻无不克，在精神领域中全心投入。
推销员对自己的工作要时刻保持高度的责任感、义务感。
在工作中遇到挫折、面对拒绝时，不灰心、不气馁，把它当作成功路上经验的积累，真正使自己做到“以此为生，精于此道”，努力向营销最高境界攀登。
（2）必须诚实守信。
诚实守信是为人处事的基本原则。
在中国的传统美德之中，“诚信”作为五伦之一，一向备受世人重视，儒家学说中强调诚信为“进德修业之本”、“立人之道”、“立政之本”。
企业的发展必须以诚信为本，才能做到永续经营。
过去，商界普遍存在不讲信用的现象，买卖双方信任度很低，互相欺诈。
厂商之间达不成默契，厂家随便承诺商家，到头来始终不兑现，商家采取欺骗手段大量拖欠厂家货款，形成一种恶性的市场环境，信用缺失，最终受害者仍是厂家和商家，不但搞垮了企业，同时还阻碍了经济的发展。
因此，推销员应当自觉树立良好的职业道德观，遵守承诺，讲求信用，说到做到，言行一致，不欺诈，无虚假，即使在艰难的条件下也不畏风险，守信如初，坚决抵制弄虚作假、尔虞我诈的不良社会风气，净化社会环境，真正做到“出淤泥而不染”，自觉扛起“诚信”大旗，忠诚地面对市场、面对客户。
诚实守信还包括推销员对公司的诚信。
要处处维护公司的利益，不做任何有损于公司利益的事情，更不能泄漏公司的商业机密。
……

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