

<<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：9787040275421

10位ISBN编号：7040275422

出版时间：2009-12

出版时间：高等教育出版社

作者：郭奉元，黄金火 主编

页数：231

字数：360000

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

本书是普通高等教育“十一五”国家级规划教材，是在教育部高职高专规划教材《现代推销技术》的基础上，大幅度修订而成的。

本书按照高职高专院校学生培养目标，本着“适用、实用、够用”的原则，分为“理论”、“实务”和“管理”三部分共11章。

在推销“理论”部分，围绕推销技术、推销环境、推销要素、推销方式和推销模式等概括地进行了分析。

在推销“实务”部分，按照推销活动的行动导向，将整个推销过程从推销沟通礼仪开始，逐步分析推销调查技术、寻找顾客技术、接近顾客技术、推销洽谈技术、异议处理技术、推销成交技术和顾客维系技术等。

在推销“管理”部分，由于该内容侧重于管理层掌握，因此只从推销管理和推销战略两方面作简单介绍，以便于学生掌握基本的管理技能，为日后提升打下一定的基础。

本书可作为各类高职高专院校财经商贸类专业的教学用书，也可作为各类独立院校、中职学校、技工学校财经类专业师生的参考用书，还可以作为各类企业管理人员、推销人员学习推销技术的参考读物。

<<现代推销技术>>

书籍目录

第一章 推销概述 第一节 推销技术 第二节 推销环境 第三节 推销要素 第四节 推销方式 第五节 推销模式
第二章 推销沟通礼仪 第一节 推销沟通概述 第二节 推销沟通的基本礼仪 第三节 推销过程中的礼仪
第三章 推销调查技术 第一节 推销调查概述 第二节 推销调查的方法 第三节 推销调查的方式
第四章 寻找顾客技术 第一节 寻找顾客概述 第二节 寻找顾客的策略 第三节 顾客资格审查 第四节 客户管理
第五章 接近顾客技术 第一节 接近顾客技术概述 第二节 约见顾客 第三节 接近顾客
第六章 推销洽谈技术 第一节 推销洽谈概述 第二节 推销洽谈准备 第三节 推销洽谈策略 第四节 推销洽谈技巧
第七章 异议处理技术 第一节 推销异议概述 第二节 推销异议处理的策略 第三节 推销异议处理的技巧
第八章 推销成交技术 第一节 推销成交概述 第二节 推销成交的信号和条件分析 第三节 推销成交的方法
第九章 顾客维系技术 第一节 顾客维系概述 第二节 顾客维系的程序 第三节 顾客维系的基本方法 第四节 顾客档案的建立与维护
第十章 推销管理 第一节 推销目标 第二节 推销计划 第三节 推销组织 第四节 推销控制
第十一章 推销战略 第一节 推销战略概述 第二节 推销战略的基本特征 第三节 推销战略的制定参考文献

<<现代推销技术>>

编辑推荐

其他版本请见：《普通高等教育“十一五”国家级规划教材：现代推销技术（第2版）》

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>