

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787040324075

10位ISBN编号：7040324075

出版时间：2011-7

出版时间：高等教育出版社

作者：黄元亨 编

页数：240

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

《推销实务（第2版）》是中等职业学校市场营销专业教育部职业教育与成人教育司推荐教材，是在第一版基础上修订而成的。

《推销实务（第2版）》主要内容包括推销与推销职业、推销员职业素养、推销准备、推销接近、推销洽谈、处理顾客异议、推销成交、推销售后跟踪与管理。

每章后面附有推销技能测试、案例分析和技能训练。

《推销实务（第2版）》把教学、培训与实践经验和国内外先进的理论研究成果相结合，职业能力训练内容充实，符合中等职业教育的实用性和操作性强的特点。

《推销实务（第2版）》可作为中等职业学校市场营销专业及相关专业教学用书，也可以作为营销人员岗位培训教材和自学用书。

<<推销实务>>

书籍目录

第一章 推销与推销职业第一节 推销的概念与含义第二节 推销的基本要素第三节 推销职业特性与职业价值本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第二章 推销员职业素养第一节 推销员的职业素质与培养第二节 现代推销理念第三节 现代推销模式第四节 推销礼仪本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第三章 推销准备第一节 推销准备概述第二节 熟悉业务背景与潜在顾客分析第三节 寻找顾客线索第四节 准顾客审查与管理第五节 制定目标顾客拜访计划第六节 推销预约本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第四章 推销接近第一节 推销接近的性质、目标与任务第二节 推销接近的基本方法第三节 推销接近应注意的问题第四节 推销接近中典型难题的处理本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第五章 推销洽谈第一节 推销洽谈的原则与策略第二节 推销洽谈的方式与方法第三节 探测顾客需求信息第四节 产品介绍与演示第五节 影响顾客的购买欲望与购买信心第六节 推销沟通技巧本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第六章 处理顾客异议第一节 顾客异议概述第二节 处理顾客异议的基本策略第三节 处理顾客异议的基本方法第四节 几种常见顾客异议的处理对策本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第七章 推销成交第一节 推销成交概述第二节 推销成交应注意的问题第三节 推销成交的基本方法本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练第八章 推销售后跟踪与管理第一节 推销售后工作第二节 市场维护与管理第三节 推销员管理本章小结本章关键词推销技能测试案例分析技能训练参考文献

<<推销实务>>

章节摘录

李嘉诚的父亲李云经曾经是一个私塾先生，虽说收入不多但仍可维持一家的生计。无奈1937年抗战爆发，为避战火，一家人颠沛流离到广东，又辗转到中国香港。一介书生的李云经在贫病交加中辞世，那一年，李嘉诚14岁。14岁的孩子，正是备受父母呵护疼爱、充满梦幻的时代。父亲辞世，弟妹尚幼，母亲是儒善的家庭妇女，更加上经历时局动荡，世态炎凉，促使李嘉诚早熟。他明白，今后必须靠自己瘦弱的双肩，挑起全家的生活重担。尽管舅父表示资助李嘉诚完成中学学业，接济李嘉诚一家，但李嘉诚仍打算中止学业，谋生赚钱，李嘉诚被逼上独立谋生之路。

1943年冬，正是中国香港少有的寒冬。

李嘉诚独自外出找工作，接连两天遭受的种种挫折，在他幼小的心灵里产生一个顽强的信念：我一定要找到工作！

苍天不负有心人，第三天的正午，李嘉诚在西营盘的“春茗”茶楼找到一份工作——做煲茶的堂仔。广东人习惯喝早晚茶，天蒙蒙亮，就有茶客上门。

店中的伙计按照季节的不同，必须在早上5时左右赶到茶楼，为客人准备茶水茶点。

李嘉诚每天都把闹钟调快10分钟响铃，最早一个赶到茶楼。

茶楼的工作时间每天都在15个小时以上。

茶楼打烊，已是半夜人寂时。

.....

<<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>