

<<商务能力教程>>

图书基本信息

书名：<<商务能力教程>>

13位ISBN编号：9787040360141

10位ISBN编号：7040360144

出版时间：2012-8

出版时间：高等教育出版社

作者：王丽丽 编

页数：257

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>

<<商务能力教程>>

内容概要

《全国高职高专教育规划教材：商务能力教程》以工作过程为基础，通过项目教学的方式构建教材体系，通过完成工作任务来帮助学生获得商务知识与商务技能，获得就业所需的商务能力。

《全国高职高专教育规划教材：商务能力教程》分为8个项目，共33个任务。

从认识自我与了解市场开始，先后对企业人员自我推销、选择市场、寻找与接近顾客、解决顾客异议、争取经济利益划分的决定权、划分经济利益的步骤、运用语言技巧开展商务谈判、遵循商务礼仪的知识与技巧进行了阐述。

本书的每一个项目从知识目标、能力目标到实训目标，注重培养学生的职业道德与伦理，并把每个项目中涉及的商务能力以项目实训的方式呈现在项目内容之后，旨在帮助学生快速提高商务活动中的实际技能，增强自身从事商务活动的的能力。

《全国高职高专教育规划教材：商务能力教程》既可作为高职高专非经济管理类专业学生的专业基础教材，也可用于企业新员工的培训。

<<商务能力教程>>

书籍目录

绪论项目一 认识自我了解市场引例：自象换标任务一 认识自我任务二 了解消费者市场任务三 分析消费者购买决策过程任务四 掌握消费者市场工作的本质项目小结项目实训项目习题项目二 选择市场引例：柒牌男装的市场细分任务一 学习市场细分任务二 选择目标市场任务三 确立市场定位项目小结项目实训项目习题项目三 寻找与接近顾客引例：顾客在哪里任务一 寻找顾客任务二 约见顾客任务三 接近顾客项目小结项目实训项目习题项目四 解决顾客异议引例：小张的困扰任务一 分析顾客异议产生的根源任务二 积极处理顾客异议任务三 灵活使用处理顾客异议的技巧任务四 妥善处理顾客抱怨项目小结项目实训项目习题项目五 争取经济利益划分的决定权引例：猎人与熊的谈判任务一 认识商务谈判任务二 了解商务谈判的构成要素任务三 运用商务谈判的原则任务四 做好谈判前的准备工作项目小结项目实训项目习题项目六 划分经济利益的步骤引例：一位销售经理的谈判谋略任务一 开局任务二 报价还价任务三 磋商任务四 成交项目小结项目实训项目习题项目七 运用语言技巧开展商务谈判引例：谈判语言与谈判气氛任务一 了解商务谈判语言任务二 运用陈述与提问技巧任务三 运用倾听与回答技巧任务四 运用说服技巧任务五 运用无声语言沟通技巧项目小结项目实训项目习题项目八 遵循商务礼仪引例：大意失荆州任务一 认识商务礼仪任务二 掌握仪表礼仪任务三 熟知社交礼仪任务四 了解馈赠礼仪任务五 按照宴请礼仪待客任务六 避免礼仪禁忌项目小结项目实训项目习题参考文献

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>