

<<推销与谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销与谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787111111436

10位ISBN编号：7111111435

出版时间：2003年1月1日

出版时间：机械工业出版社

作者：王国梁编

页数：223

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>

<<推销与谈判技巧>>

内容概要

本书由机械职业教育管理类专业教学指导委员会组织编写的高职高专规划教材。全书共分十二章，第一至第七章系统阐述了从推销准备、洽谈、服务、客户管理到货款四个整个过程的运作方法和策略技巧；第八章至第十二章主要介绍了交易谈判各个环节的策略，技巧及方法。书中采用了大量的案例和说明材料，书后还附有实训指导说明，全书通俗易懂，肯有很强的实用简和可操作性，对于提高学生的实践技能很有帮助。

本书可作为高职高专市场营销专业教材，还可作为从事营销工作的人员的参考书。

<<推销与谈判技巧>>

书籍目录

前言 第一章 推销概述 案例导读 第一节 推销概念 第二节 推销观念 第三节 推销员素质 第四节 推销员的职责与任务 作业题 第二章 推销准备工作 案例导读 第一节 分析市场环境 第二节 认识推销产品 第三节 推销员自我准备 第四节 推销计划 作业题 第三章 认知顾客 案例导读 第一节 寻找准顾客 第二节 顾客资格审查 第三节 了解顾客类型 第四节 约见顾客 作业题 第四章 推销过程 案例导读 第一节 接近顾客 第二节 推销洽谈 第三节 处理顾客异议 第四节 促成交易 作业题 第五章 推销服务 案例导读 第一节 服务的含义与特征 第二节 推销服务的内容 第三节 提高服务质量 作业题 第六章 客户管理 案例导读 第一节 建立客户档案 第二节 客户分析 第三节 处理客户投诉 作业题 第七章 货款回收 案例导读 第一节 客户信用限度和风险控制 第二节 应收账款管理 第三节 讨债技巧 作业题 第八章 谈判与交易谈判 案例导读 第一节 谈判的含义 第二节 交易谈判的基本原则 第三节 交易谈判的基本内容 第四节 交易谈判的过程 作业题 第九章 谈判的准备工作 案例导读 第一节 收集谈判信息 第二节 确定谈判目标 第三节 谈判的人员准备 第四节 谈判计划 作业题 第十章 谈判开局与摸底 案例导读 第一节 开局气氛的营造 第二节 谈判议程 第三节 谈判摸底 作业题 第十一章 谈判磋商 案例导读 第一节 报价与还价 第二节 对抗与让步 第三节 谈判僵局的处理 第四节 沟通说服技巧 作业题 第十二章 签约知识 第一节 购销合同的基本格式和文字表述 第二节 谈判协议的起草与签署 作业题 推销与谈判模拟实训指导参考文献

<<推销与谈判技巧>>

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>