

<<推销理论与技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销理论与技巧>>

13位ISBN编号：9787111162940

10位ISBN编号：7111162943

出版时间：2005-5

出版时间：机械工业出版社

作者：梁敬贤

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>

<<推销理论与技巧>>

内容概要

本书为满足营销及推销人才的培养，改善现有营销人员的职业素养以及提高销售业绩的需要而编写，力求突出科学性、实用性和可读性的特点。

本书在广泛吸收国内外推销实践经验和相关研究成果的基础上，致力于推销理论的创新，主要表现在：1、从社会交流的层次探究推销交流现象，提出“推销交流和推销层次”，为本书推销理论的演绎提供了基础；2、为廓清推销手段方法提法纷乱现象，概括出推销组合的四大手段，即个体形象、商品引力、客户关系和推销技巧，并以此为主体框架来展开推销实务及其技巧的内容；3、在寻找和选择客户方法中提出“客户细分”的思想，本书创意在开展推销障碍分析和推销工具分类研究等方面也有所体现。

本书在推销理论创新的基础上，力求扣紧推销实务，提高推销技巧的可操作性，全书13章中有8章是推销组合手段的实务内容。

为方便推销理论与实务的教学，每章后面都附有案例分析题及推销技能训练题。

本书可作为市场营销及经济管理类专业的本科或高职高专学生教材，也适用于广大市场营销和企业管理人员作为技能培训参考书。

<<推销理论与技巧>>

书籍目录

序前言第一章 推销概论 第一节 推销是什么 第二节 影响推销的主要因素 第三节 推销障碍分析 思考题 案例分析题 模拟训练题第二章 推销员的职责和素质要求 第一节 推销的职能与推销员的职责 第二节 推销员的素质要求 第三节 推销员的知识与能力结构 思考题 案例分析题 模拟训练题第三章 客户信息资源开发 第一节 客户信息的搜集与处理 第二节 客户细分 思考题 案例分析题 模拟训练题第四章 推销员的个体形象 第一节 仪态形象 第二节 语言形象 第三节 能力形象 第四节 信用形象 思考题 案例分析题 模拟训练 附录第五章 商品引力 第一节 产品概念、功能与价值 第二节 商品引力的构成及其评价 思考题 案例分析题 模拟训练题第六章 客户关系 第一节 认识客户 第二节 客户关系概论 第三节 客户关系管理 思考题 案便分析题 模拟训练题第七章 推销准备技巧 第一节 制定推销计划 第二节 寻找与选择客户 第三节 作好接近准备 思考题 案例分析题 模拟训练题第八章 销销开场技巧 第一节 接近客户技巧 第二节 商品推荐技巧 思考题 案例分析题 模拟训练题第九章 推销中场技巧第十章 推销收场技巧第十一章 推销作业工具第十二章 电话推销与网络营销第十三章 推销管理与激励参考文献

<<推销理论与技巧>>

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>