

<<现代推销实务>>

图书基本信息

书名：<<现代推销实务>>

13位ISBN编号：9787115224064

10位ISBN编号：7115224064

出版时间：2010-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：梁红波 编

页数：188

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>

<<现代推销实务>>

内容概要

本书是根据高职学生的学习特点和有利于学生职业能力提升的要求，结合学生将来从事推销的工作岗位进行课程开发并编写的。

全书在内容编排上有所创新，实施项目导向、任务驱动，创设学习情境进行实训。

主要内容包括推销基本技能训练、推销应用技能训练、创新推销技能训练、推销人员的管理与激励技能训练4个项目，围绕项目设立的11个工作任务，涵盖了推销这一职业所应具备的基本技能和职业要求。

为实现推销技能的提升，本书通过生活中的推销情境对推销理论进行深入浅出的介绍，并辅以情境演练、习题，便于学生掌握课程的核心内容与技能。

本书可作为应用型、技能型人才培养的高职高专经济管理类专业的教材，还可以作为社会从业人员的业务参考书和培训用书。

<<现代推销实务>>

书籍目录

开篇导读	走进推销	导读1 推销人员角色认知	导读2 推销模式	项目一 推销基本技能训练
任务一	推销人员的心理素质	第一部分 任务学习引导	1.1 分析、掌握顾客心理	
	1.2 推销心理素质	第二部分 任务实践页	任务二 推销人员的礼仪训练	第一
部分	任务学习引导	2.1 推销人员仪容、仪表、仪态的训练	2.2 与顾客交往的礼仪	
	第二部分 任务实践页	任务三 推销人员的沟通技能训练	第一部分 任务学习引导	
	3.1 推销人员的观察能力	3.2 推销人员的倾听能力	3.3 推销人员的语言	
表达能力	第二部分 任务实践页	任务四 销售工作写作技能训练	第一部分 任务学	
习引导	4.1 提高销售工作写作技能	4.2 撰写基本销售文案	第二部分 任务实	
践页	项目二 推销应用技能训练	任务五 推销接近技能训练	第一部分 任务学习引导	
	5.1 寻找顾客的方法与技巧	5.2 接近顾客技能	第二部分 任务实践页	任务六
	销售谈判技能训练	第一部分 任务学习引导	6.1 营造良好的洽谈气氛	6.2
价格谈判技能	6.3 介绍产品的训练	第二部分 任务实践页	任务七 推销异议处理	
技能训练	第一部分 任务学习引导	7.1 顾客异议识别训练	7.2 排解顾客异议	
训练	第二部分 任务实践页	任务八 促成交易的技能训练	第一部分 任务学习引导	
	8.1 成交信号的识别与把握	8.2 促成交易的技能	第二部分 任务实践页	项
目三	创新推销技能训练	任务九 创新推销训练	第一部分 任务学习引导	9.1 关系
推销	9.2 知识推销	9.3 体验式推销	9.4 文化推销	9.5 网络推销
	第二部分 任务实践页	项目四 推销人员的管理与激励技能训练	任务十 推销人员的管理	
与激励技能训练	第一部分 任务学习引导	10.1 推销人员的业绩考评	10.2 推	
销人员的监督和激励	10.3 提高推销人员业绩的途径	第二部分 任务实践页	任务	
十一	推销组织与顾客管理	第一部分 任务学习引导	11.1 推销组织类型	11.2
顾客管理	11.3 顾客投诉的处理	第二部分 任务实践页	附录 推销业务常用表格	
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>