

<<营销沟通实务>>

图书基本信息

书名：<<营销沟通实务>>

13位ISBN编号：9787121133671

10位ISBN编号：7121133679

出版时间：2011-5

出版时间：电子工业出版社

作者：王瑶

页数：244

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>

<<营销沟通实务>>

内容概要

本书为市场营销专业的新型实用性教材，贯彻“任务引领，行动导向”的基本理念，打破了传统学科体系教材固有的结构，实现了跨学科知识的有机结合。

每个任务专门设计了学习目标、任务描述、分组讨论、学习反馈、情境训练和延伸阅读等环节，意在解决知识传授与能力培养脱节的问题。

本书既可作为高职高专、大专本科类经济管理相关专业的专业课及公共基础课教材，还可作为企事业单位营销及公共关系工作人员的培训教材和参考读物。

<<营销沟通实务>>

书籍目录

学习任务一 认识沟通

案例导入

学习档案

情境一 沟通的含义与类型

情境二 沟通的过程与要素

情境三 沟通障碍

分组讨论

学习反馈

延伸阅读

学习任务二 销售沟通

案例导入

学习档案

情境一 售前沟通

情境二 售中沟通

情境三 售后沟通

分组讨论

学习反馈

延伸阅读

学习任务三 商务活动礼仪

案例导入

学习档案

情境一 商务接待礼仪认知

情境二 商务通信礼仪认知

情境三 仪式礼仪认知

情境四 餐饮礼仪认知

分组讨论

学习反馈

延伸阅读

学习任务四 人际沟通

案例导入

学习档案

情境一 人际沟通

情境二 自我沟通

情境三 有效倾听

情境四 非语言沟通

分组讨论

学习反馈

延伸阅读

学习任务五 电话沟通

案例导入

学习档案

情境一 电话沟通的礼仪和技巧

情境二 电话营销技巧

分组讨论

学习反馈

<<营销沟通实务>>

延伸阅读

学习任务六 营销公关

案例导入

学习档案

情境一 营销公关的基本内容与原则

情境二 营销公关的程序

分组讨论

学习反馈

延伸阅读

学习任务七 谈判沟通

案例导入

学习档案

情境一 商务谈判

情境二 沟通技巧在商务谈判中的运用

情境三 商务谈判策略的运用

分组讨论

学习反馈

延伸阅读

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>