第一图书网, tushu007.com

<<推销实训教程>>

图书基本信息

书名：<<推销实训教程>>

13位ISBN编号：9787302232087

10位ISBN编号：7302232083

出版时间：2010-9

出版时间：清华大学出版社

作者：高红梅

页数：185

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

内容概要

本书是在工学结合职业教育模式研究的基础上，以职业能力培养为重点，基于工作过程开发的教学做一体化的项目课程。
　全书针对推销员、电话营销员、导购员（店长）、市场督导员等基础推销岗位，选择了上门推销、电话推销、店堂推销三种主要的推销方式作为教学项目。
通过任务描述、任务步骤、知识点拨、案例链接、任务体验等能力训练活动，让学生通过单个项目的学习完成不同推销岗位的工作任务；通过系列项目的学习最终掌握推销准备、推销接近、处理异议、推销成交等典型工作任务，进而具备综合的职业能力。
此外，还设计了两个综合实训项目：仿真模拟推销和校园展销会实战推销。
教师可根据本校推销课程学时数及教学资源情况选用。
　本书可以作为广大高职高专院校市场营销专业的教材使用，也可作为相关从业人员的案头读物。

书籍目录

项目1 职业素质培养 任务1.1 推销人员心理素质训练 任务1.2 推销人员礼仪训练项目2 上门推销 任务2.1 推销准备 任务2.2 接近顾客 任务2.3 处理异议 任务2.4 推销成交项目3 电话推销 任务3.1 电话沟通技巧训练 任务3.2 推销准备 任务3.3 发掘需求 任务3.4 异议处理 任务3.5 成交跟进项目4 店堂推销 任务4.1 营造氛围 任务4.2 探寻需求 任务4.3 推介产品 任务4.4 处理异议 任务4.5 成交与服务项目5 综合实训 实训5.1 仿真模拟推销 实训5.2 校园展销会参考文献

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