第一图书网, tushu007.com

<<推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销技巧>>

13位ISBN编号：9787307043411

10位ISBN编号：7307043416

出版时间：2004-8

出版时间：武汉大学出版社

作者：王红主编/陈新武/曾春中/雷雪副主编

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

推销技巧是一门顺应我国经济发展的需要应运而生的应用学科。
它明确提出了以满足顾客需求为中心进行推销活动这样一种现代推销学的核心概念，强调以顾客为中心，根据顾客的需要来组织推销活动，将顾客摆在重要的位置，使现代市场营销理论在现代推销活动中得到贯彻。
本教材立足于学生的营销创新能力和实践能力的培养，在认真总结本课程教学实践的基础上，充分吸收国内外有关本学科理论研究和推销实践的新成果与新材料，对现代推销的基本理论、基本方法进行了准确的阐述。
本书具有以下特点：
　第一，内容系统完整。
全书从推销的产生与发展、推销的特点与作用、推销观念与推销要素、推销职能、推销环境、推销心理与推销模式到推销过程的各个阶段以及推销绩效与评估等方面，进行了具体详尽的阐述。

　第二，理论与实践相结合。
本书作者既为读者提供了先进的推销理论和指导性的方法，同时也提供了多个推销案例，以帮助读者巩固和消化相关知识。

　第三，适用性强。
本书在体例上力求灵活、适用，包括学习目标、正文、推销案例、思考题和案例讨论等，既可以作为市场营销专业学生的教材，又可供企业营销人员和管理者参考。

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