第一图书网, tushu007.com

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787308077187

10位ISBN编号：7308077187

出版时间：2010-6

出版时间：浙江大学出版社

作者：赵志江 编

页数：195

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

本书在编写时，打破了原有的以章、节为单位的编写体例，以学习情境为学习单元，在每一个学习单元中，设置了情境导入、学习任务、学习内容、工具表单、复习思考、实训设计和案例分析等栏目，既遵循了从感性到理性的学习认知规律，又体现了理论学习和实践操作的有机结合。

每章都配有案例分析和实训设计。

案例都来自推销实践，既有成功的，也有失败的，供学生运用所学的专业知识，分析其中的成败得失；实训设计设置了真实的推销背景，让学生根据所学的理论，提出解决方案，以此锻炼和提高学生解决实际问题的能力。

书籍目录

学习情境一：寻找潜在顾客 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境二：推销准备 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境三：接近顾客 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境四：推销洽谈 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境五：异议处理 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境六：交易促成 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境七：客户跟踪 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析学习情境八：电话推销 情境导入 学习任务 学习内容 工具表单 复习思考 实训设计 案例分析附录一：推销员的职责附录二：推销员的素质要求附录三：推销员的职业能力要求参考文献

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