第一图书网, tushu007.com

<<推销员>>

图书基本信息

书名：<<推销员>>

13位ISBN编号：9787504524188

10位ISBN编号：7504524182

出版时间：1999-5

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：葛玮　编

页数：240

字数：393000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书由劳动和社会保障部职业技能鉴定中心、劳动部教材办公室、中国劳动出版社组织有关人员编写，是职业技能考核鉴定培训用书。

本书按照初、中、高三个等级，分别介绍了初级、中级、高级推销员考核鉴定的知识要求和技能要求，涉及市场与市场营销知识、生产者市场、消费者市场、中间商市场知识、公共关系与社交礼仪知识、法律常识、推销的程序与主要环节、市场调研、广告及推销管理等内容。

本书是考核鉴定前培训和自学教材，也是各级各类职业技术学校推销员专业师生必备复习资料，还可供从事推销员工作的有关人员参考。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一部分　初级推销员知识要求
　第一章　推销概述
　　第一节　推销的定义和作用
　　第二节　推销活动三要素
　　第三节　推销的基本原则
　　第四节　影响推销的因素
　　第五节人员推销
　第二章　市场与市场营销
　　第一节　市场及其类型
　　第二节　市场营销
　　第三节　企业营销观念的演变
　第三章　消费者市场(一)
　　第一节　消费者市场的概念与特征
　　第二节　消费需求层次与消费者购买行为
　第四章　生产者市场(一)
　　第一节　生产者市场概述
　　第二节　购买决策
　第五章　公共关系与社交礼仪(一)
　　第一节　公共关系(一)
　　第二节　社会交往
　第六章　法律常识
　　第一节　合同法
　　第二节　反不正当竞争法
　　第三节　产品质量法
　　第四节　商标法
　　第五节　消费者权益保护法
　　第六节　广告法
第二部分　初级推销员技能要求
第三部分　中级推销员知识要求
第四部分　中级推销员技能要求
第五部分　高级推销员知识要求
第六部分　高级推销员技能要求

第一图书网, tushu007.com

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