

图书基本信息

书名：<<普通高等教育“十五”国家级规划教材·教育部高职高专规划教材>>

13位ISBN编号：9787509515860

10位ISBN编号：7509515866

出版时间：2010-05-01

出版时间：中国财政经济出版社

作者：刘文广 著

页数：385

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

《普通高等教育“十五”国家级规划教材·教育部高职高专规划教材：现代推销技术（第3版）》从高等职业教育的要求出发，以理论必须够用为度和突出实际应用为原则，以营销工作岗位的实际需要为导向，以推销工作的实务过程与要素为线索，以推销的原则、方法、策略和技术技巧为轴心，参考推销员职业技能鉴定的标准和网络经济的特征要求，对本书第2版的体系、内容进行了全面修改、补充和完善，使第3版现代推销技术彻底从前两版中脱胎出来，形成一部崭新的教材。

书籍目录

第一章 推销概述 先导案例 第一节 现代推销与市场营销 第二节 推销程序 第三节 推销管理 第四节 推销心理与推销模式 本章小结 思考与练习 第二章 寻找顾客与接近顾客 先导案例 第一节 寻找顾客 第二节 顾客资格的审查与管理 第三节 约见顾客 第四节 接近顾客 本章小结 思考与练习 第三章 推销谈判 先导案例 第一节 推销谈判概述 第二节 推销谈判的开局 第三节 构建良好的洽谈气氛 第四节 实质磋商 本章小结 思考与练习 第四章 推销策略 先导案例 第一节 影响与调动对方 第二节 排除障碍 第三节 压力的施加与解除 第四节 实施让步 第五节 取得进展 第六节 个性针对策略 第七节 正确对待竞争者 本章小结 思考与练习 第五章 推销技巧 先导案例 第一节 讲话技巧 第二节 提问与回答技术 第三节 说服技巧 第四节 怨言和反对意见的处理方法 第五节 电话洽谈技巧 本章小结 思考与练习 第六章 推销的价格策略 先导案例 第一节 价格哲学 第二节 报价 第三节 还价 第四节 价格策略与技巧 本章小结 思考与练习 第七章 成交与履约 先导案例... 第八章 销售渠道与储运 第九章 网上推销 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>