

<<推销技术实务>>

图书基本信息

书名：<<推销技术实务>>

13位ISBN编号：9787509531334

10位ISBN编号：7509531330

出版时间：2012-1

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：王社民 主编

页数：163

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>

<<推销技术实务>>

内容概要

本教材共分八章内容，分别是推销技术基础知识、推销人员、寻找顾客技术、推销接近技术、推销洽谈技术、处理顾客异议技术、成交技术和现代推销技术等。

各章附有本章知识脉络、思考与练习，其中思考与练习包括选择题、判断题、简答题、案例分析题、业务模拟训练等内容，教材最后附有模拟试题。

本教材结构严谨，内容丰富，语言通俗，适用于高职高专市场营销专业学生，也可作为其他专业学生自学使用。

<<推销技术实务>>

书籍目录

第1章 推销技术基础知识

- 1.1 推销技术概述
- 1.2 推销的基本理论

第2章 推销人员

- 2.1 推销人员的职责
- 2.2 推销人员的素质
- 2.3 推销人员的管理

第3章 寻找顾客技术

- 3.1 寻找顾客概述
- 3.2 寻找顾客的技术
- 3.3 顾客资格审查

第4章 推销接近技术

- 4.1 推销接近概述
- 4.2 约见顾客
- 4.3 推销接近技术

第5章 推销洽谈技术

- 5.1 推销洽谈概述
- 5.2 推销洽谈技术
- 5.3 价格洽谈技术

第6章 处理顾客异议技术

- 6.1 正确认识顾客异议
- 6.2 顾客异议产生的原因
- 6.3 处理顾客异议的原则和时机
- 6.4 处理顾客异议的技术

第7章 成交技术

- 7.1 成交概述
- 7.2 成交技术
- 7.3 成交后跟踪

第8章 现代推销技术

- 8.1 电话推销
- 8.2 网络推销

附录

- 推销技术模拟试题
- 部分参考答案

参考资料

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>