

<<推销实训教程>>

图书基本信息

书名：<<推销实训教程>>

13位ISBN编号：9787560937076

10位ISBN编号：7560937071

出版时间：2006-5

出版时间：华中科技大学出版社

作者：陈新武

页数：224

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>

## <<推销实训教程>>

### 内容概要

本书吸收了现代推销学最新的理论和实践研究成果，本着精练理论、突出应用、培养技能的原则，主要介绍和阐述推销实践中的各类操作和技术。

本教材基本覆盖了现代推销学中所有的实践环节内容，深入浅出，实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性；在内容处理上注重理论与实践有机结合，着力培养学生综合运用能力和实践操作能力；在体系上以现代推销活动过程为基本线索，环环相扣，前后衔接；对各项具体实践环节的阐述从原理出发，通过大量的对比、分析，引导学生思考问题并能举一反三，注重学生创造性思维的开发和推销方式创新；概念和结论的引入由特殊到一般，力求通俗易懂，言简意赅。

## <<推销实训教程>>

### 书籍目录

第一章 推销实务概述第一节 研究推销实务的意义第二节 推销实务的内容第三节 推销实务的训练方法实训小结第二章 推销人员第一节 推销人员的甄选第二节 推销人员的素质第三节 推销人员的能力第四节 推销礼仪的训练实训小结第三章 推销方式第一节 推销方式创新第二节 推式方式第三节 拉式方式第四节 互动方式实训小结第四章 推销模式第一节 爱达模式第二节 费比模式实训小结第五章 推销接近技术第一节 推销接近的原理第二节 寻找顾客第三节 约见顾客第四节 接近顾客实训小结第六章 推销洽谈第一节 推销洽谈的原则第二节 推销洽谈的策略第三节 推销洽谈的技巧实训小结第七章 推销异议处理第一节 推销异议第二节 推销异议处理的方法第三节 常见推销异议处理的技巧实训小结第八章 推销成交第一节 推销成交的程序第二节 成交信号的识别第三节 成交方法的运用实训小结第九章 成交后续技巧第一节 客户维系的方法第二节 企业形象设计实训小结第十章 推销管理第一节 推销计划的拟订第二节 推销控制第三节 绩效评估实训小结

### 编辑推荐

本书吸收了现代推销学最新的理论和实践研究成果，本着精练理论、突出应用、培养技能的原则，主要介绍和阐述推销实践中的各类操作和技术。

本教材基本覆盖了现代推销学中所有的实践环节内容，深入浅出，实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性；在内容处理上注重理论与实践有机结合，着力培养学生综合运用能力和实践操作能力；在体系上以现代推销活动过程为基本线索，环环相扣，前后衔接；对各项具体实践环节的阐述从原理出发，通过大量的对比、分析，引导学生思考问题并能举一反三，注重学生创造性思维的开发和推销方式创新；概念和结论的引入由特殊到一般，力求通俗易懂，言简意赅。

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>