第一图书网, tushu007.com

<<现代推销实务>>

图书基本信息

书名：<<现代推销实务>>

13位ISBN编号：9787561838525

10位ISBN编号：7561838522

出版时间：2011-8

出版时间：天津大学出版社

作者：高博，孙惠 主编

页数：228

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

《现代推销实务》依据实际工作对推销知识与技能的要求，遵循以能力为本、以就业为导向的指导思想，从高职高专学生的实际需要出发编写而成。
全书主要内容包括现代推销概述、寻找与接近顾客、推销洽谈、推销成交、推销的售后工作、推销管理等。
全书内容通俗易懂，具有很强的实用性和可操作性，对于提高学生的实践技能很有帮助。

《现代推销实务》既可作为应用型、技能型人才培养的高职高专市场营销类专业教材，也可供商业人士参考使用。

第一图书网, tushu007.com

<<现代推销实务>>

书籍目录

第1章 现代推销概述
1.1 现代推销简介
1.2 推销的职能与作用
1.3 现代推销实务的研究对象和内容
1.4 推销流程与推销模式
1.5 推销人员应具备的基本条件
第2章 寻找与接近顾客
2.1 认识顾客
2.2 寻找顾客
2.3 顾客资格审查
2.4 约见顾客
2.5 接近顾客
第3章 推销洽谈
3.1 推销洽谈概述
3.2 推销洽谈的目标与原则
3.3 推销洽谈的方法与程序
3.4 推销洽谈的基本技巧与策略
3.5 顾客异议处理
第4章 推销成交
4.1 推销成交概述
4.2 推销成交信号
4.3 推销提示成交的方法
4.4 推销成交的促进及确定
第5章 推销的售后工作
5.1 货款回收
5.2 售后服务
5.3 顾客关系管理
5.4 顾客档案管理
5.5 处理顾客投诉
第6章 推销管理
6.1 推销计划
6.2 推销组织
6.3 推销控制
6.4 推销人员管理
6.5 绩效考核
附录1 职业测试
附录2 推销的99个绝招
附录3 推销情景剧
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