

<<产品促销手册>>

图书基本信息

书名：<<产品促销手册>>

13位ISBN编号：9787780162494

10位ISBN编号：7780162494

出版时间：2002-12-1

出版时间：经济管理出版社

作者：韩光军主编

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>

<<产品促销手册>>

内容概要

本书用450多个条目详细阐述了产品促销组合、促销人员的职责与能力、促销队伍的组建与管理、各种销售促进方式的特点比较、人员促销的常规模式、促销洽谈的策略与技巧、促销中的产品价格策略、广告促销的设计与制作以及促销业绩的考核与激励等具体内容。

本书吸收了国外大量最新研究成果，例如，促销人员价格让步的9种模式在国内同类书中还没有出现，具有较高的参考和借鉴意义。

<<产品促销手册>>

书籍目录

第1章 产品促销的性质与沟通模式

第2章 促销人员的职责与能力

第3章 促销队伍的组建与培训

第4章 销售促进（SP）决策

第5章 人员促销决策

第6章 促销洽谈策略与技巧

第7章 产品促销中的价格策略

第8章 广告促销策略

第9章 广告的设计与制作

第10章 产品的公关宣传策略

附件一 《中华人民共和国反不正当竞争法》中与促销有关的条款

附件二 《中华人民共和国消费者权益保护法》中与促销有关的规定

附件三 《中华人民共和国价格法》中有关促销的规定

参考文献

后记

<<产品促销手册>>

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>