第一图书网, tushu007.com

<<谈判推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<谈判推销技巧>>

13位ISBN编号：9787800875175

10位ISBN编号：7800875172

出版时间：2004-10

出版时间：中国发展出版社

作者：杨胜友 等主编

页数：245

字数：186000

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

<<谈判推销技巧>>

内容概要

“ 梯田 ”系列自考辅导图书是北京梯河教育研究院全国自考命题研究中心力邀北京大学、清华大学、中国人民大学、北京师范大学、中国政法大学、北京外国语大学、武汉大学、华东师范大学、浙江大学、南开大学、山东大学等主考院校的权威专家执笔，紧扣“ 自学考试大纲 ”和“ 指定教材 ”编写，遵循自学的学习特点和规律，以教育测量学的重要理论为指导，为莘莘学子打造专门用于备考的辅导用书。

本书是全国高等教育自学考试指定教材《谈判推销技巧》（市场营销专业——专科）的配套辅导用书的修订本。

本书的编写及修订依据： 全国高等教育自学考试指导委员会组编的最新指定教材《谈判推销技巧（附：谈判推销技巧自学考试大纲）》。

修订具体内容所做的重要基础工作： 1.深入分析研究考试大纲的要求和新命题精神。

2.深入分析研究最新高等教育自学考试全统一命题考试的题型、分值分布、答题要求及评分标准。

3.广泛分析自考生在学习和实际解答试卷中存在的问题，有针对性地进行全面辅导和同步训练。

本书结构及显著特点： 1.本书以自学考试大纲规定的考核知识点及能力层次要求为线索，按考试大纲规定的考核知识点及能力层次要求为线索分章辅导，将该章中的所有知识点按统各种题型编写在同步练习中，同时配有参考答案。

编写中力求做到点面结合，突出重点。

2.精心设计的模拟试题，是作者综合全书、结合考试大纲要求精选出的数道“ 押题 ”，一定程度上反映了考试趋势，同时亦检测考生对于本课程的掌握程度。

3.编入最新全国统考试题及参考答案。

考生可以了解到最新的全国统考试题的发展动态。

考生学完全书，再通过对全国统考试卷的训练，可以科学地进行自我考核、自我评估及自我调整复习方向，攻克弱点及不足，从而达到事半功倍的效果。

<<谈判推销技巧>>

书籍目录

上篇 谈判策略与技巧 第一章 谈判与交易中的谈判 内容提示 同步练习 参考答案 第二章 谈判准备 内容提示 同步练习 参考答案 第三章 谈判开局策略与技巧 内容提示 同步练习 参考答案 第四章 谈判对抗策略与技巧 内容提示 同步练习 参考答案 第五章 对付谈判压力的技巧 内容提示 同步练习 参考答案 第六章 价格谈判策略 内容提示 同步练习 参考答案 第七章 谈判沟通与说服技巧 内容提示 同步练习 参考答案 第八章 跨文化谈判 内容提示 同步练习 参考答案下篇 推销策略与技巧 第九章 推销概述 内容提示 同步练习 参考答案 第十章 推销准备 内容提示 同步练习 参考答案 第十一章 约见顾客 内容提示 同步练习 参考答案 第十二章 处理异议 内容提示 同步练习 参考答案 第十三章 促成交易 第十四章 推销服务 第十五章 客户管理 第十六章 推销活动分析 模拟试题（一） 参考答案 模拟试题（二） 参考答案 2004年上半年高等教育自学考试全国统一命题考试《谈判与推销技巧》试题 2004年上半年高等教育自学考试全国统一命题考试《谈判与推销技巧》试题参考答案

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