

<<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：9787801624949

10位ISBN编号：7801624947

出版时间：2002-12

出版时间：经济管理出版社

作者：韩光军

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

第11章 促销人员管理、激励与考核

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

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>