

<<现代推销理论与技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销理论与技术>>

13位ISBN编号：9787802151338

10位ISBN编号：7802151333

出版时间：2007-1

出版时间：工商

作者：唐立军

页数：341

字数：300000

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>

<<现代推销理论与技术>>

内容概要

本书从推销理论与技巧两个方面，较充分地阐述了现代推销学的原理与策略、方法，理论与实践紧密结合。

前三章侧重介绍推销理论与顾客分析；4—7章重点阐述推销过程各环节的策略和方法以及售后服务；8-10章介绍推销员的自我管理、推销渠道模式、推销业务管理等基本内容。

最后一章为推销理论和实践的最新发展。

各章均有案例和，突出实务，有利于培养学生的操作能力；全书逻辑严密，概念明晰，深入浅出。

本书既可作为高等学校本科阶段的教材，又可供推销人员培训及自学使用。

<<现代推销理论与技术>>

作者简介

唐立军，汉族，河北迁安人，1962年6月出生，在读博士，副教授，现任北京工商大学党委副书记。
主要研究领域为：市场组织与管理、市场营销理论与方法、消费经济与管理，并对经纪人有专门研究；
主讲研究生和本科生课程：“消费经济与管理”、“市场营销学”、“经纪运营与管

<<现代推销理论与技术>>

书籍目录

第一章 绪论 个案分析第二章 推销员 个案分析第三章 顾客 个案分析第四章 推销的准备与接近
个案分析第五章 推销洽谈 个案分析第六章 处理顾客异议 个案分析第七章 促成交易与售后服务
个案分析第八章 推销员的管理与自我管理 个案分析第九章 推销渠道的模式与管理 个案分析第
十章 推销业务管理 个案分析第十一章 推销理论的最新发展 个案分析附录：推销员业务实训规程
参考书目

<<现代推销理论与技术>>

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>