第一图书网, tushu007.com

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787811386721

10位ISBN编号：7811386720

出版时间：2010-2

出版时间：西南财经大学出版社

作者：梁红波

页数：199

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

《现代推销技术》主要内容包括走进推销、推销人员角色认知、现代推销概念认知训练、推销人员的职业生涯规划训练、推销员心理素质、分析、掌握顾客心理训练、推销心理素质训练、推销模式认知、推销方格理论、顾客心理与购买行为、推销方格与顾客方格、推销理论模式、爱达推销模式、迪伯达推销模式、埃德帕推销模式与费比推销模式等。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

项目一　走进推销　项目任务一　推销人员角色认知　　知识点一　现代推销概念认知训练　　知识点二　推销人员的职业生涯规划训练　项目任务二　推销员心理素质　　知识点一　分析、掌握顾客心理训练　　知识点二　推销心理素质训练项目二　推销模式认知 项目任务一　推销方格理论　知识点一　顾客心理与购买行为　　知识点二　推销方格与顾客方格　项目任务二　推销理论模式　知识点一　爱达推销模式　　知识点二　迪伯达推销模式　　知识点三　埃德帕推销模式与费比推销模式项目三　推销基本技能训练　项目任务一　推销员礼仪训练　　知识点一　推销人员仪容、仪表、仪态的训练　　知识点二　与顾客交往的礼仪训练　项目任务二　推销员沟通技能训练　　知识点一　推销员观察能力训练　　知识点二　推销员倾听能力训练　　知识点三　推销员语言表达能力训练　项目任务三　销售工作写作技能训练　　知识点一　提高销售工作写作技能训练　　知识点二　撰写基本销售文案训练项目四　推销应用训练 项目任务一　推销接近技能训练　　知识点一　寻找顾客技能训练　　知识点二　接近顾客技能训练　项目任务二　销售谈判技能训练　　知识点一　营造良好的洽谈气氛训练　　知识点二　价格谈判技能训练　　知识点三　介绍产品的训练　项目任务三　推销异议处理技能训练　　知识点一　顾客异议识别训练　　知识点二　排解顾客异议训练　项目任务四　促成交易的技能训练　　知识点一　成交信号的识别与把握训练　　知识点二　促成交易的技能训练项目五　创新推销　知识点一　关系推销　知识点二　知识推销　知识点三　体验推销　知识点四　文化推销　知识点五　网络推销项目六　推销员管理与激励训练　知识点一　推销员业绩考评　知识点二　推销员的监督与激励　知识点三　提高推销员业绩的途径项目七　推销组织与顾客管理　知识点一　推销组织的类型　知识点二　顾客管理　知识点三　顾客投诉的处理附录　推销业务常用表格

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