

<<推销与沟通技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销与沟通技巧>>

13位ISBN编号：9787040178920

10位ISBN编号：7040178923

出版时间：2010-1

出版时间：高等教育出版社

作者：崔利群，苏巧娜 著

页数：242

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>

<<推销与沟通技巧>>

内容概要

走进推销，推销沟通，寻找顾客的方法与沟通技巧，约见、接近顾客的方法与沟通技巧，推销洽谈的方法与沟通技巧，达成交易的方法与沟通技巧以及推销管理的方法。

《中等职业学校市场营销专业教学用书·推销与沟通技巧》采用出版物短信防伪系统，用封底下方的防伪码，按照《中等职业学校市场营销专业教学用书·推销与沟通技巧》最后一页“郑重声明”下方的使用说明进行操作，可查询图书真伪并有机会赢取大奖。

<<推销与沟通技巧>>

书籍目录

第一单元 走进推销任务一 认识推销活动一 了解推销的含义活动二 探究推销观念任务二 初涉推销模式活动一 认识爱达“模式”活动二 认识迪伯达“模式”活动三 认识埃德帕“模式”

第二单元 推销沟通任务一 理解推销沟通活动一 理解推销沟通的含义活动二 探究推销沟通观念任务二 掌握推销沟通中的基本礼仪活动一 熟知推销沟通中的个人礼仪活动二 做会说话“的”推销人员活动三 学会电话推销沟通活动四 学会信函推销沟通礼仪活动五 学会推销沟通中的餐饮礼仪

第三单元 寻找顾客的方法与沟通技巧任务一 寻找顾客的必要性活动一 认清寻找顾客的必要性活动二 把握寻找顾客步骤任务二 掌握寻找顾客的方法与沟通技巧活动一 寻找顾客并与其巧妙沟通活动二 鉴定潜在顾客资格

第四单元 约见、接近顾客的方法与沟通技巧任务一 约见顾客的方法与沟通技巧活动一 准备接近顾客活动二 揭秘约见顾客的技巧任务二 掌握接近顾客的方法与沟通技巧活动一 把握接近顾客的原则活动二 巧妙接近顾客

第五单元 推销洽谈的方法与沟通技巧任务一 掌握推销洽谈的原则及应注意的问题活动一 坚持推销洽谈的原则活动二 做好推销洽谈的准备工作任务二 学会推销洽谈的方法与沟通技巧活动一 导入推销洽谈活动二 探讨推销洽谈的沟通技巧任务三 学会处理顾客异议的方法与沟通技巧活动一 辨析顾客异议产生的原因活动二 处理顾客异议

第六单元 达成交易的方法与沟通技巧任务一 掌握成交的方法与沟通技巧活动一 洞察顾客达成交易的信号活动二 明晰达成交易的方法与沟通技巧任务二 做好成交后续工作的方法与沟通技巧活动一 破解回收货款的方法与沟通技巧活动二 做好成交后分手工作的方法与沟通技巧活动三 学会与顾客保持良好关系的方法与沟通技巧

第七单元 推销管理的方法任务一 探寻管理顾客的方法活动一 建立顾客档案活动二 学会管理顾客任务二 探究推销人员行为管理的方法活动一 加强推销人员行为管理活动二 熟悉推销人员绩效考评体系与方法活动三 了解激励推销员的方法任务三 认识推销组织管理与人力资源开发活动一 了解推销组织的管理方法活动二 了解推销人力资源的开发途径参考文献

<<推销与沟通技巧>>

编辑推荐

《中等职业学校市场营销专业教学用书·推销与沟通技巧》可供中等职业学校市场营销专业的学生使用，也可供从事营销工作的在职人员参考使用。

<<推销与沟通技巧>>

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>