

<<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：9787040344660

10位ISBN编号：7040344661

出版时间：2012-5

出版时间：高等教育出版社

作者：尹彬 编

页数：322

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

《工作过程导向现代市场营销系列教材：现代推销技术（第2版）》引入“基于工作过程”理念，以期达到与营销岗位“零距离”对接的高等职业教育人才培养目标。全书内容的安排顺序与现实销售过程的展开顺序相一致，以营销职业生涯规划、销售人员心理素质准备、销售人员礼仪准备、销售人员沟通技巧准备、寻找顾客、接近顾客、销售洽谈、顾客异议处理、促成交易、销售人员的自我管理与激励10个工作情景的25个任务为引领，使理论知识和感性实践相结合，在传授职业知识与技能的同时，注重工作态度和职业素养的养成。本书以销售情景为引导案例，设置相应的工作任务，对完成任务所需的理论知识进行详尽的介绍，并辅以课堂讨论、模拟演练，案例分享等相应的能力训练项目，使学习者能够在动态的学习情景中将储备的学科性知识与运用的实践经验进行融合，内化成能力。

本书可作为高职高专、应用型本科、中等职业学校市场营销专业及其他相关专业的教材，也可作为营销从业人员的业务参考书和培训用书。

本书提供数字课程的学习，欢迎读者登录高等职业教育教学资源中心，获取相关教学资源，进行自主学习及交流活动。

<<现代推销技术>>

书籍目录

项目一 销售准备学习情景一：营销职业生涯规划任务一：正确认识销售工作任务二：销售人员的职业生涯规划学习情景二：销售人员心理素质准备任务一：提升销售人员自信心任务二：掌控顾客的心理学习情景三：销售人员礼仪准备任务一：销售人员仪表准备任务二：销售人员仪容、仪态准备任务三：与顾客交往的礼仪准备学习情景四：销售人员沟通技巧准备任务一：观察能力准备任务二：倾听能力准备任务三：语言表达能力准备项目二 产品销售学习情景五：寻找顾客任务一：寻找准顾客任务二：顾客资格审查学习情景六：接近顾客任务一：接近准备任务二：约见顾客任务三：成功接近顾客学习情景七：销售洽谈任务一：销售洽谈准备任务二：产品介绍任务三：价格磋商学习情景八：顾客异议处理任务一：识别顾客异议任务二：排解顾客异议学习情景九：促成交易任务一：成交信号的识别与把握任务二：有效促成交易项目三 销售人员自我提升学习情景十：销售人员的自我管理与激励任务一：销售人员的时间管理任务二：进行有效的自我激励任务三：应对压力与逆境生存参考文献

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>