

<<促销人员技能手册>>

图书基本信息

书名：<<促销人员技能手册>>

13位ISBN编号：9787115199515

10位ISBN编号：7115199515

出版时间：2009-6

出版单位：人民邮电出版社

作者：滕宝红，李建华 主编

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>

## <<促销人员技能手册>>

### 内容概要

本书从促销人员所应具备的素质要求、促销工作的工作内容、促销人员岗位职责及行为规范等方面入手，深入浅出地阐述了促销人员工作中必备的基本知识以及促销工作所涉及的技能，涵盖了促销过程中的促销基本模式、促销策划技能、促销准备技能、现场促销技巧及促销结束后的整理技巧等所有内容，是一本很实用的以技战术为主的促销人员培训手册。

全文简洁易懂，针对性强，图文并茂，并配有大量的实用表格，便于读者学习和实际应用。

本书既适合终端卖场的店长及一线促销人员阅读，也可作为零售企业的内部培训教材使用，同时还可为广大进城务工人员就业提供充分的指导。

## &lt;&lt;促销人员技能手册&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 导读部分	一、学习指导流程	二、求职应聘指导	第二章 岗位描述	第一节 促销人员素质要求	一、基本职业道德	二、基本能力要求	三、专业知识要求	第二节 促销人员的工作内容	一、策划促销活动	二、做好促销准备	三、促使交易成功	四、建立相关档案	五、总结促销活动	第三节 促销人员的行为规范	一、仪容仪表规范	二、服务接待规范	三、用品佩带规范	第三章 促销作业技能	第一节 商品促销基本模式	一、折扣促销	二、优惠卡促销	三、积分促销	四、赠品促销	五、兑换印花促销	六、会员制促销	七、分期付款促销	第二节 商品促销策划技能	一、进行促销调研	二、确定促销目标	三、选择促销方法	四、确定促销活动要素	五、计划促销活动细节	六、事先预评促销方案	七、事前预测促销绩效	八、撰写促销策划书	第三节 商品促销准备技能	一、参加促销培训	二、深入了解促销知识	三、整理个人仪表	四、布置活动现场	五、检查促销货品	六、准备销售工具	第四章 促销服务技巧	第一节 产品现场促销技巧	一、引起顾客的兴趣	二、了解顾客的需求	三、洞悉顾客的真实想法	四、进行产品说明	五、做好产品示范	六、处理顾客异议	七、适时促成交易	八、消除顾客购后疑虑	九、安排收款事宜	十、做好售后工作	第二节 促销结束整理技巧	一、做好货品管理	二、整理促销现场	三、填写销售报表	四、总结促销工作	五、撰写总结报告	六、建立相关档案	附录 测试题与求职指导	一、技能测试	二、求职黄页
----------	----------	----------	----------	--------------	----------	----------	----------	---------------	----------	----------	----------	----------	----------	---------------	----------	----------	----------	------------	--------------	--------	---------	--------	--------	----------	---------	----------	--------------	----------	----------	----------	------------	------------	------------	------------	-----------	--------------	----------	------------	----------	----------	----------	----------	------------	--------------	-----------	-----------	-------------	----------	----------	----------	----------	------------	----------	----------	--------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------	--------	--------

<<促销人员技能手册>>

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>