

<<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：9787115246516

10位ISBN编号：7115246513

出版时间：2011-2

出版时间：人民邮电出版社

作者：田玉来 编

页数：264

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

本书以培养应用型人才为目标，从推销人员的工作背景出发，在编写体例上采用任务驱动模式，把推销活动分为推销准备、推销接近、推销洽谈、推销交易达成、推销成交后工作和推销管理6个项目，每个项目下都有若干具体的任务。

本书可作为高职院校营销类专业和相关专业的教材，也可作为企业管理人员和推销人员的读物。

<<现代推销技术>>

书籍目录

- 项目一 推销准备 任务一 推销人员应具备的理论知识 知识链接 一、推销的含义 二、推销的三要素 三、推销的基本原则 四、推销方格理论 五、推销模式 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务二 推销人员的职责、素质和能力 知识链接 一、推销人员的职责 二、推销人员的职业素质 三、推销人员的职业能力 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务三 推销人员的基本礼仪 知识链接 一、服饰礼仪 二、送访礼仪 三、其他礼仪 任务总结 思考与讨论 实训题 综合练习
- 项目二 推销接近 任务一 寻找顾客 知识链接 一、准顾客的内涵 二、寻找准顾客的程序及原则 三、寻找准顾客的方法 四、顾客资格审查 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务二 约见顾客 知识链接 一、约见前的准备工作 二、约见准备的方法 三、约见的內容 四、约见的方法 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务三 接近顾客 知识链接 一、接近顾客的话语和注意事项 二、接近顾客的方法 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 综合练习
- 项目三 推销洽谈 任务一 推销洽谈的过程 知识链接 一、推销洽谈的目标和内容 二、推销洽谈的原则 三、推销洽谈的程序 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务二 推销洽谈的方法与技巧 知识链接 一、推销洽谈的方法 二、推销洽谈的技巧 三、推销洽谈的策略 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务三 处理顾客异议 知识链接 一、顾客异议的类型及成因 二、处理顾客异议的原则与步骤 三、处理顾客异议的技巧 三、处理顾客异议的方法 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 综合练习
- 项目四 推销交易达成 任务一 推销成交 知识链接 一、推销成交的含义 二、推销成交的促成 三、推销成交的方法 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务二 合同签订 知识链接 一、合同的形式和内容 二、商务合同条款拟订的基本要求和撰写技巧 三、商务合同的履行与变更 任务总结 思考与讨论 实训题 综合练习
- 项目五 推销成交后工作 任务一 售后服务及顾客投诉处理 知识链接 一、售后服务的内涵 二、售后服务的内容 三、顾客投诉概述 四、处理顾客投诉的程序和策略 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务二 回收货款 知识链接 一、货款回收的方式 二、货款回收工作内容 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务三 顾客关系管理 知识链接 一、顾客关系概述 二、顾客关系管理的内容 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 综合练习
- 项目六 推销管理 任务一 推销人员自我管理 知识链接 一、推销人员的时间管理 二、推销人员的区域管理 三、推销人员的信息管理 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务二 推销组织管理 知识链接 一、推销组织的类型 二、推销组织中人员规模的确立 三、推销人员管理 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 任务三 推销人员的激励与绩效考评 知识链接 一、推销人员的激励 二、推销人员的绩效考评 任务总结 思考与讨论 案例分析 实训题 综合练习

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>