

图书基本信息

书名：<<IT与电信业营销人员应用美语口语>>

13位ISBN编号：9787119043425

10位ISBN编号：7119043420

出版时间：2006-1

出版时间：外文出版社

作者：傅焱焱

页数：237

字数：240000

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

本书收录了销售及市场营销应用美语交流会话10篇，含简明美国办公室情景对话37个，包括致电老客户并取得联系、会见客户并带领客户参观、与客户讨论方案及新产品、展示新产品及产品报价、讨价还价与销售合同、向客户催款、处理客户投诉与索赔、提供售后服务并进行业务往、扩大市场份额及开发新市场等议题。

本书涉及了IT与电信业销售及市场营销行业的多个环节，是IT与电信业销售及市场营销专业人员的综合性应用美语参考书。

书中为读者营造了一个应用美语会话的仿真环境，打造了一个应用美语口语的实践平台。

通过学习读者即使不在美国也可体验并掌握美国销售及市场营销专业人员的口语交流特征，切实提高应用美语会话水平。

作者简介

傅焱焱，1985年毕业于北京航空航天大学并获得电子工程学士学位。

毕业后在中国航天工业集团下属大学任教。

1988年赴美国欧道明大学攻读计算机硕士。

留学期间任学校计算机实验室操作督导及教授科研助理。

1991年获计算机专业硕士学位。

曾先后任美国弗吉尼亚州切斯比克市市政

书籍目录

第一章 与老客户取得联系并介绍公司定位 1-1 致电联系老客户 1-2 与老客户取得联系 1-3 邀请老客户参观第二章 会见客户并向其介绍公司各部门 2-1 在前台 2-2 迎接客户 2-3 向客户介绍公司的销售部 2-4 向客户介绍公司的研发部 2-5 向客户介绍公司的工程部第三章 与客户讨论方案及新产品 3-1 讨论公司局域网结构基础 3-2 向客户推销无线局域网方案 3-3 给客户讲解无线局域网安全问题 3-4 向客户推销无线局域网产品第四章 向客户展示新产品并做产品报价 4-1 向客户展示全新系列产品 4-2 产品询价 4-3 产品报价第五章 与客户就产品报价及销售佣金讨价还价 5-1 讨价还价 5-2 调整价位 5-3 销售佣金第六章 与客户签订销售合同第七章 向客户催款第八章 处理客户投诉与索赔第九章 为客户提供售后服务并进行业务往来第十章 为公司扩大市场份额及开发新市场出谋划策

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>