

<<销售业务技能>>

图书基本信息

书名：<<销售业务技能>>

13位ISBN编号：9787312028373

10位ISBN编号：7312028373

出版时间：2011-7

出版时间：中国科大

作者：朱华锋 编

页数：308

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>

## <<销售业务技能>>

### 内容概要

朱华锋主编的《销售业务技能》包括认识销售业务、销售职业素养、销售理论模式、销售职业技能、终端客户销售、商业客户销售、工业客户销售、特定方式销售以及销售业务管理等内容。

《销售业务技能》可作为市场营销等经管类专业教材，也可作为企业销售人员的培训用书和自学参考书。

## <<销售业务技能>>

### 书籍目录

- 绪论 认识销售业务
- 第一章 销售职业素养
  - 第一节 专业知识
  - 第二节 职业素养
  - 第三节 商务礼仪
- 第二章 销售理论模式
  - 第一节 销售方格理论
  - 第二节 埃达模式
  - 第三节 迪伯达模式和埃德帕模式
  - 第四节 费比模式
- 第三章 销售职业技能
  - 第一节 开发客户技能
  - 第二节 产品展示技能
  - 第三节 处理异议技能
  - 第四节 促成交易技能
  - 第五节 维护客户技能
- 第四章 终端客户销售
  - 第一节 商业门店销售
  - 第二节 房地产楼盘销售
  - 第三节 直接上门销售
- 第五章 商业客户销售
  - 第一节 商业客户销售概述
  - 第二节 经销商开发与销售管理
  - 第三节 KA客户销售
  - 第四节 中小客户销售
- 第六章 工业客户销售
  - 第一节 工业采购行为分析
  - 第二节 工业销售方式
  - 第三节 工业销售流程与技巧
- 第七章 特定方式销售
  - 第一节 网络销售
  - 第二节 展会销售
  - 第三节 会议销售
  - 第四节 电话销售
- 第八章 销售业务管理
  - 第一节 销售计划管理
  - 第二节 销售合同管理
  - 第三节 销售回款管理
  - 第四节 客户关系管理
  - 第五节 销售业绩管理
- 后记

编辑推荐

《普通高等学校省级特色专业教材·高职经管类精品教材：销售业务技能》是安徽经济管理学院营销与策划省级特色专业建设中课程改革与教材建设的又一力作。

打破了传统推销技能课程与教材以学科知识为主要线索的编写思路，按照现代企业对于销售人员的职业素养、职业技能的基本要求，按照主流企业销售岗位设置及其任职素质与技能要求，按照现代企业销售业务管理的需要，来安排教学内容。

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>