

<<实用推销技术>>

图书基本信息

书名：<<实用推销技术>>

13位ISBN编号：9787501785636

10位ISBN编号：7501785635

出版时间：2008-5

出版时间：中国经济出版社

作者：薛辛光，隋兵 著

页数：249

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>

<<实用推销技术>>

内容概要

《十一五高职高专财经管理类规划教材：实用推销技术》内容简介为：成为优秀推销人才需要一个痛苦的磨炼过程，但是能不能直接明确什么是推销应该具备的，推销的原理是什么，推销的各个环节应该注意些什么，怎样分析顾客的需求，怎样与顾客沟通。

《十一五高职高专财经管理类规划教材：实用推销技术》是根据作者多年推销的经验和教学经验的基础上所编写而成的，全书从实践经验和理论两个方面对推销进行了细致的阐述，首先介绍推销的基本概念，力求揭示推销的实质，围绕对推销的认识提出推销应该有的指导思想——推销观念，接下来介绍推销的相关原理和工作规范，让学习者知道应该怎么做和为什么这么做，第三章重点介绍了推销人员应该具备的素质及其形成方法，在这里《十一五高职高专财经管理类规划教材：实用推销技术》尽可能把应该具备的东西简单化、具体化、可操作化，避免了要想推销成功就必须成为完人的描述，接下来就是按照推销的一般逻辑把推销过程分解为各个环节，分别加以分析介绍。

该书可供各大专院校作为教材使用，也可供从事相关工作的人员作为参考用书使用。

书籍目录

第一章 概述第一节 推销的概念与本质第二节 推销人员的职责与推销的作用第三节 推销活动的特点第四节 推销观念第五节 推销的原则第二章 推销原理与工作程序第一节 顾客购买过程的心理分析第二节 顾客购买行为第三节 顾客情感接受过程分析第四节 推销过程原理分析第五节 推销员客户拜访流程规范第三章 推销人员素质分析第一节 推销人员的职业道德第二节 成功推销员的心理特质第三节 推销人员应该具备的专业知识第四节 推销人员应该具备的能力素质第四章 目标客户的选择与管理第一节 目标客户的寻找与验证第二节 目标客户选择的程序与方法第三节 目标客户资格审查第五章 推销接近准备第一节 推销接近准备的含义与作用第二节 推销接近准备的内容第三节 推销接近的准备方法第六章 约见客户与接近客户第一节 约见客户的内容与方法第二节 接近客户的目标与方法第七章 推销洽谈第一节 推销洽谈的任务、种类及原则第二节 推销洽谈的内容第三节 推销洽谈的策略与方法第四节 推销洽谈的技巧第八章 顾客异议第一节 顾客异议的概述第二节 顾客异议的类型与分析第三节 顾客异议的处理方法第九章 促成交易与顾客满意制造第一节 促成交易概述第二节 促成交易的基本策略第三节 成交的方法第四节 顾客满意制造参考文献

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>