

<<农村企业营销员培训教材>>

图书基本信息

书名：<<农村企业营销员培训教材>>

13位ISBN编号：9787508252117

10位ISBN编号：750825211X

出版时间：2008-8

出版时间：金盾出版社

作者：郭心义,田彩云

页数：157

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>

## <<农村企业营销员培训教材>>

### 内容概要

本书是“新型农民现代农业技术与持能培训丛书”的一个分册。  
内容包括：农村企业营销员的从业基础，农村企业营销员应具备的基础知识，营销准备技巧，寻找客户的技巧，约见与接近客户的技巧，营销洽谈的技巧，客户异议处理的技巧，营销成交的技巧等。  
本书可作为县（市）和农村企业培训营销员的教材，亦可供农村企业营销人员自学使用。

## <<农村企业营销员培训教材>>

### 书籍目录

第一章 农村企业营销员从业的基础 一、农村企业的内涵和类型 (一) 农村企业的内涵 (二) 农村企业的类型 二、农村企业营销的本质、特征与职能 (一) 农村企业营销的内涵 (二) 农村企业营销的基本特征 (三) 农村企业营销的基本职能 (四) 农村企业营销工作对个人发展的作用 三、农村企业营销员的素质与职责 (一) 农村企业营销员的素质 (二) 农村企业营销员的职责 第二章 农村企业营销员应具备的基础知识 一、了解市场 (一) 市场的概念及其组成要素 (二) 市场交换行为 二、掌握客户购买心理 (一) 客户对商品的认识阶段 (二) 客户对商品的情感阶段 (三) 客户对商品的意志阶段 三、熟悉营销工作的基本流程 (五) 达成交易 (六) 售后服务 (七) 信息反馈 第三章 营销准备技巧 一、产品准备 (一) 了解产品 (二) 了解你的竞争对手 (三) 了解行业状况 二、熟悉本企业的经营状况 (一) 了解企业的基本情况 (二) 了解企业的组织机构及人员 (三) 了解企业的销售政策 (四) 了解企业的运作与发展计划 三、物质准备 (一) 关于营销员自己的物质准备 (二) 与产品有关的物质准备 (三) 其他的物质准备 四、自我准备 (一) 相信自己 (二) 树立目标 (三) 不怕拒绝 第四章 寻找客户的技巧 一、寻找客户的重要性 (一) 营销过程, 首先从寻找客户开始 (二) 素质决定不了一切 (三) 转轮效应 二、寻找客户的原则 (一) 准确定位营销对象的范围 (一) 营销前的准备 (二) 寻找客户 (三) 约见与接近客户 (四) 沟通洽谈与客户异议处理 ..... 第五章 约见与接近客户的技巧 第六章 营销洽谈的技巧 第七章 客户异议处理的技巧 第八章 营销成交的技巧 参考文献

## <<农村企业营销员培训教材>>

### 章节摘录

第一章 农村企业营销员从业的基础全面建设小康社会，工作的重点和难点在农村。

没有农民的小康，就没有全国人民的小康。

农产品营销一直以来是一个难度大、难点多、风险高的领域，如何搞好这个领域的经营，对于搞好农村企业、搞活农产品市场、实现农民增收具有至关重要的意义。

一、农村企业的内涵和类型（一）农村企业的内涵农村企业的内涵及特性是企业一般内涵及特征在农业生产经营组织中的具体体现。

与对农业概念的理解逐步深化相适应，对农村企业概念的理解也有一个逐步深化的过程。

传统意义上的农村企业，是指以动植物和微生物为劳动对象，以土地为基本生产资料，通过人类劳动，获取人类必需农产品的生产经营组织。

随着农业概念内涵的扩展，农村企业概念的外延也相应扩展，与农业产前、产中、产后相关的所有企业都属于农村企业的范畴。

## <<农村企业营销员培训教材>>

### 编辑推荐

《农村企业营销员培训教材》以全面提高新型农民素质为基础，以能力为本位，努力造就农村企业需要的技能型人才。

根据这一指导思想，《农村企业营销员培训教材》在重点、扼要地阐述基本理论知识的基础上，以营销活动程序为线索规划本教材的内容体系，全书共分为从业基础、相关理论、营销准备、寻找客户、约见与接近客户、营销洽谈、异议处理和营销成交八篇，本着精练理论、强化应用、培养技能的原则，阐释和解决营销实践中的各类技术性问题。

<<农村企业营销员培训教材>>

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>