

<<销售终端实习指导教程>>

图书基本信息

书名：<<销售终端实习指导教程>>

13位ISBN编号：9787512107366

10位ISBN编号：7512107366

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学出版社

作者：杜志敏

页数：213

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>

<<销售终端实习指导教程>>

内容概要

本书按照高职高专学生的培养目标，通过四年校企合作工作现场的实习指导经验总结，为更好地组织大学生深入实际，善始善终地完成高职高专整个学习过程提供有效指导而编写的。其特点具有创新性、可操作性和完整性。

本书共有九章，系统阐述了职业教育实践环节的重要性、高职实践环节如何实现与就业、发展的衔接，校企合作顶岗实习的必要性和合作关键细节，校企之间如何同步创新实现共赢的原理和途径。分析了销售终端实践过程运作和实践技能培训的环节及方法，寻求校企双方优势互补优化的培训程序，围绕双方如何培养人才进行职能拓展。重点研究上岗工作技能训练，专业理论与实践融合训练，综合工作技能训练，综合模拟训练，工作品质教育等方面方法技巧的开发。

本书可作为高职高专就业前实践环节的指导教材，也可以作为销售人员的培训教材，其突出特点为：实用性强，创新点多，能够满足未来销售终端发展中人力资源素质提高的需要。

<<销售终端实习指导教程>>

书籍目录

第1章 职业教育实践环节概论

项目一 职业教育与社会需要的分析

- 一、职业教育概述
- 二、社会需要的高职学生素质、能力
- 三、素质、能力与职业效果的转化

项目二 职业教育实践环节与社会需要的分析

- 一、职业教育实践环节概述
- 二、目前职业教育实践存在着的问题
- 三、高职学生实践环节

第2章 校企合作顶岗实习

项目一 校企合作顶岗实习认识的研究

- 一、校企合作顶岗实习概述
- 项目二 校企合作顶岗实习的策划

- 一、学校对顶岗实习的策划
- 二、企业对顶岗实习的策划
- 三、校企合作长期发展策划

项目三 校企合作顶岗实习的运作

- 一、校企合作顶岗实习的操作程序
- 二、校企合作顶岗实习三方的角色定位
- 三、实习机构的建立

第3章 销售终端的顶岗实习操作

项目一 销售终端的概述性分析

- 一、销售终端分析
- 二、销售终端导购
- 三、销售终端重要作用

项目二 销售终端顶岗实习的理性认知

- 一、销售终端工作角色的定位
- 二、导购员的工作职能定位
- 三、导购员的职业发展定位

第4章 顶岗实习工作环境分析

项目一 销售终端环境的研究

- 一、销售终端环境因素
- 二、销售终端工作人员的基本要求

项目二 实习环境中学生行为的控制与管理

- 一、学生行为的掌控
- 二、引导适应竞争环境
- 三、引导适应工作、生活环境

第5章 销售终端整体运作过程

项目一 销售终端的分析与建立

- 一、销售终端的分析
- 二、销售终端的选择
- 三、销售终端的建立

项目二 销售终端的运行

- 一、产品的进场
- 二、日常货物管理

<<销售终端实习指导教程>>

三、导购员进场

四、现场生动化设计

五、销售统计与货款回收

六、促销活动组织

项目三 销售终端的维护

一、销售终端维护的概述

二、导购位置、关系的维护

三、与管理者沟通与误会解除

项目四 运作过程的学生管理

一、重视工作过程的训练

二、行为控制防微杜渐

第6章 销售终端的实践技能——现场工作技能

项目一 销售终端实践技能训练准备

一、销售终端实践技能训练概述

二、现场工作技能训练程序

项目二 现场导购技能训练

一、导购词的研究

二、基本导购词的学习

项目三 现场工作技能训练组织

一、有计划组织培训

二、导购词灵活应用训练

第7章 销售终端的实践技能——综合性技能

项目一 综合性技能训练概述

一、综合性技能

二、综合性技能分析

项目二 产品结构分析

第8章 公司综合模拟演练

第9章 工作品质教育

<<销售终端实习指导教程>>

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>