

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787561138212

10位ISBN编号：7561138210

出版时间：2007-11

出版时间：辽宁大连理工大学

作者：张晓青，高红梅主

页数：220

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>

## <<推销实务>>

### 内容概要

本教材共分为四个模块、六个项目，借助于目标导向、工作实施、职业加油站、培训游戏、任务回顾等形式，采用学习任务和工作任务、分任务和总任务分进合击的编写手法，形成了一个比较完整、实践性强的推销实务操作过程。

本教材实用价值较高，目标导向明确、工作实施精确、职业知识丰富、案例翔实、培训游戏实用，理论、实践情景交融，集合了推销理论技巧书、推销人生职业规划书、推销职业技能训练手册等功能角色为一体，既可作为高职高专院校市场营销专业教材，也可作为本科院校市场营销专业参考教材，还可作为企业营销人员和管理人员的职业生涯自学用书。

本教材由四川商务职业学院市场营销学科带头人罗小东、陕西工业职业技术学院王金辉任主编，由西安思源学院麻见阳、四川商务职业学院张莉任副主编，陕西工业职业技术学院赵利娟参与了本教材的编写。

具体分工如下：罗小东负责全书体系策划、组织协调以及全书的统稿，并编写项目六；王金辉协同组织编写工作，并编写项目四；麻见阳编写项目二和项目三；张莉编写项目五；赵利娟编写项目一。

## <<推销实务>>

### 书籍目录

#### 职业展望模块

##### 项目一 推销职业生涯规划设计

任务1 熟悉推销职业生涯和就业前景

任务2 撰写推销人员职业生涯规划书

任务3 储备推销人员职业素质和职业能力

##### 项目二 推销理论知识及其应用

任务1 了解推销的基本理论

任务2 制订推销计划

#### 职业操作模块

##### 项目三 推销接近

任务1 寻找与识别顾客

任务2 约见顾客

任务3 接近顾客

##### 项目四 推销洽谈

任务1 推销洽谈

任务2 处理顾客异议

任务3 促成交易

#### 职业管理模块

##### 项目五 推销管理

任务1 推销人员管理

任务2 客户管理

任务3 推销绩效评估

#### 综合实践模块

##### 项目六 推销综合实践

#### 参考文献

<<推销实务>>

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>