

<<推销与商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<推销与商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561158777

10位ISBN编号：7561158777

出版时间：2010-11

出版时间：大连理工大学出版社

作者：李冬芹，张幸花 主编

页数：246

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>

<<推销与商务谈判>>

内容概要

《推销与商务谈判》是新世纪高职高专教材编审委员会组编的市场营销类课程规划教材之一。

高职教育作为一种为我国社会主义现代化建设培养应用型、技能型人才的教育，是我国国民教育体系的重要组成部分。

按照教育部“提高教学质量，推进工学结合，以就业为导向”的要求，根据高职高专学生学习的特点，本书在编写过程中更加注重理论与实践的有效结合，力图在推销理论和实践之间架起一座桥梁，使高职高专学生易于掌握、易于实践。

本教材由多位工作在教学一线的教师与企业销售人员共同完成，依据现代推销、商务谈判等实际工作内容，把销售领域的基本理论和商务谈判要求系统化，形成了一个完整的知识体系，本书为高职高专类规划教材，基于教学要求，以“学生为主体”、“学生多互动、多实训”为指引。

<<推销与商务谈判>>

书籍目录

模块一 销售人员知识必备

项目一 知识储备

任务一 具备现代推销知识

子任务一：正确认识推销

子任务二：把握推销心理

子任务三：熟悉推销模式

任务二 掌握商务谈判知识

子任务一：认识商务谈判

子任务二：熟悉商务谈判的相关理论

子任务三：掌握商务谈判的基本模式

项目二 认知销售岗位

任务一 培养销售人员的职业素质

子任务一：培养较高的职业素质

子任务二：培养较高的职业能力

子任务三：遵守销售礼仪

任务2 制定推销人员职业规划

子任务一：确定职业发展目标与路线

子任务二：制订职业生涯行动计划与措施

模块二 推销实战

项目三 市场开发

任务一 寻找准顾客

任务二 判断顾客类型

项目四 推销工作准备

任务一 客户型准备

子任务一：搜集客户资料

子任务二：分析客户资料

任务二 技术型准备

任务三 准备销售工具

任务四 预约客户

项目五 实施推销活动

任务一 销售拜访

子任务一：掌握接近顾客的方法

子任务二：掌握销售拜访的步骤

子任务三：掌握销售拜访的技巧

任务二 挖掘顾客需求

子任务一：分析顾客的心理与购买行为

子任务二：挖掘顾客需求的方法和技巧

任务三 产品推介

子任务一：产品推介的方法

子任务二：推介产品的六个技巧

子任务三：理解产品推介中的五个“不”

任务四 处理顾客异议

子任务一：了解顾客异议的类型及成因

子任务二：掌握处理顾客异议的原则和方法

任务五 促成交易

<<推销与商务谈判>>

子任务一：捕捉成交信号

子任务二：选择促成交易的方法

项目六 进行顾客维护

任务一 提供顾客服务

任务二 正确处理顾客的投诉与抱怨

任务三 与顾客建立长远合作的关系

子任务一：认识客户关系管理

子任务二：建立与顾客的长期合作关系

模块三 商务谈判实战

项目七 制订商务谈判计划

任务一 搜集商务谈判信息

子任务一：了解商务谈判信息

子任务二：搜集、整理和筛选商务谈判信息

任务二 确定商务谈判目标

任务三 制订商务谈判计划

项目八 商务谈判准备

任务一 组建谈判团队

任务二 制定商务谈判议程

任务三 营造开局气氛

任务四 商务谈判摸底

项目九 商务谈判磋商

任务一 报价与议价

.....

<<推销与商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：1. “事不关己”型 “事不关己”型，即推销方格（1，1）型，也称“无所谓”型，其具体表现为既不关心自己推销任务能否完成，也不关心顾客的需求和利益能否实现。

这种类型的推销人员对工作缺乏必要的责任心和成就感，也没有明确的奋斗目标。

他们对顾客缺乏热情，顾客是否购买商品与己无关。

他们对待工作的态度极差，回答顾客所提的问题极不耐烦，甚至在推销商品过程中与顾客发生争吵。

产生这种心态的主要原因：一是推销人员缺乏敬业精神，不思进取；二是企业缺乏有效的激励机制。

对策：首先，要想方设法帮助推销员树立正确的推销观念；其次，企业要建立切实可行的奖惩机制，奖勤罚懒。

2. “顾客导向”型 “顾客导向”型，即推销方格（1，9）型。

这类推销员非常重视与顾客的关系，但不关心销售任务的完成情况。

其具体表现为非常重视与顾客的关系，对顾客嘘寒问暖，关怀备至，甚至放弃原则来迎合顾客，迁就顾客。

产生这种心态的主要原因：一是推销人员片面扩大了人际关系在推销过程中的作用；二是推销人员对以顾客为中心的现代推销观念的实质认识不清；三是推销人员心理素质比较差，害怕听到顾客的拒绝。

。

<<推销与商务谈判>>

编辑推荐

《推销与商务谈判》：新世纪高职高专市场营销类课程规划教材。

<<推销与商务谈判>>

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>