

<<现代推销实务>>

图书基本信息

书名：<<现代推销实务>>

13位ISBN编号：9787562437642

10位ISBN编号：7562437645

出版时间：2006-8

出版时间：重庆大学

作者：宋桂元 编

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>

## <<现代推销实务>>

### 内容概要

本教材根据高职高专培养目标的定位要求，本着精炼理论，强化实际应用，以推销实际流程为主要线索，设计本教材的内容体系，始终将如何进行实际推销作为编写的主旨，着力培养学生综合应用能力和实际操作能力。

本书较为系统地阐述了现代推销实务概述，推销流程与模式，创造性推销前的准备，寻找、选择和管理顾客，制订推销计划，接近顾客，推销洽谈，异议处理，推销成交，货款回收和推销管理等内容。

本书作为高职高专市场营销专业及其他财经类专业的学生教材，也可用做专科成人教育及企业培训教材。

## &lt;&lt;现代推销实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 推销概述 1.1 推销的内涵 1.2 推销的原则 1.3 推销的职能与作用 1.4 现代推销实务的研究对象、内容和学习方法 案例分析第2章 推销流程与推销模式 2.1 推销的基本流程 2.2 推销方格理论 2.3 推销模式 案例分析第3章 创造性推销前的准备 3.1 推销员应具备的素质与技能 3.2 熟悉公司的经营状况 3.3 熟悉所推销的产品 案例分析第4章 寻找、选择和管理顾客 4.1 寻找顾客 4.2 选择顾客 4.3 管理顾客 案例分析第5章 推销计划的制订 5.1 推销计划的作用和类型 5.2 部门推销计划的编制程序 5.3 个人推销计划的编制程序 案例分析第6章 接近客户 6.1 接近客户前的准备 6.2 约见顾客 6.3 接近客户 案例分析第7章 推销洽谈 7.1 推销洽谈的目标和原则 7.2 推销洽谈的技巧 7.3 推销洽谈的步骤 案例分析第8章 异议处理 8.1 顾客异议产生的原因和类型 8.2 处理顾客异议的原则和策略 8.3 处理顾客异议的方法 案例分析第9章 推销成交 9.1 推销成交的内涵和原则 9.2 推销成交的信号和条件 9.3 推销成交的后续工作 案例分析第10章 应收帐款回收 10.1 应收帐款回收概述 10.2 运用科学的方法对应收帐款进行管理 10.3 收款的方法和技巧 案例分析第11章 推销管理 11.1 推销信息管理 11.2 推销人员管理 11.3 推销控制 案例分析参考文献

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>