

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787564064860

10位ISBN编号：7564064862

出版时间：2012-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：田春来 编

页数：276

字数：439000

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

田春来主编的《现代推销技术》以教高[2007]2号文件精神为指导，以

“适用、够用、实用”为原则，以塑造应用型人才为培养目标，注重提升学生的创新、创业能力，在编写体系上采用“任务分析、任务学习、任务实施、任务考核”的任务驱动模块，强调行动导向理论在推销技术课程的具体应用。

《现代推销技术》用任务情境取代传统的章前案例，教材具有可读性、趣味性，在编写体例上分为理论篇、实务篇、管理篇。

根据推销岗位的核心能力要求，本书分为推销概述、推销人员的素养、寻找识别客户、推销接近、推销洽谈、处理客户异议、推销成交及推销人员的管理8个项目，每个项目下设若干具体子任务，以培养学生从模拟到实战，从演绎到编撰，使学生的能力得到渐次提升。

《现代推销技术》可作为高等院校推销技术相关课程的教学用书，也可以作为企业管理人员专业培训和自学用书，对有望提高推销技能的读者也很适用。

<<现代推销技术>>

书籍目录

理论篇

项目一 推销概述

任务一 推销含义

任务二 推销方格理论

任务三 推销模式

项目二 推销人员的素养

任务一 推销人员具备的上岗条件

任务二 推销人员的内涵能力要求

任务三 推销人员的基本礼仪

实务篇

项目三 寻找识别客户

任务一 准顾客的筛选

任务二 寻找顾客的方法

任务三 顾客资格审查

项目四 推销接近

任务一 接近准备

任务二 顾客约见

任务三 接近顾客的方法

任务四 电话推销

任务五 门店推销

项目五 推销洽谈

任务一 推销洽谈的目标与内容

任务二 推销洽谈的原则及步骤

任务三 推销洽谈的方法

任务四 推销洽谈的策略和技巧

项目六 处理顾客异议

任务一 顾客异议的类型及成因

任务二 顾客异议的处理原则及策略

任务三 顾客异议的处理方法

项目七 推销成交

任务一 成交信号及成交策略

任务二 促成交易的方法

任务三 成交的后续工作

管理篇

项目八 推销人员的管理

任务一 推销人员的选拔与培训

任务二 推销人员的薪酬与激励

任务三 推销人员的绩效考评

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>