

<<实用推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<实用推销技巧>>

13位ISBN编号：9787564203627

10位ISBN编号：7564203625

出版时间：2008-12

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：崔玉华

页数：294

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>

<<实用推销技巧>>

前言

我国经济体制改革的核心问题是建立社会主义市场经济体制。有市场经济就会有推销，面对发展变化而又竞争激烈的市场环境，企业要想求得生存与发展，就必须有一支善于营销策划和推销产品的推销员队伍。

一位从推销员起家的销售大师曾经说过：“只要你拥有成功销售的能力，你就拥有白手起家成为亿万富翁的可能。

” 为了适应我国市场经济发展对推销员的需求，根据推销人员实际岗位能力标准，按照教育部《关于全面推进素质教育，深化高等职业教育改革的意见》的精神，以提高学生整体素质为前提，以培养学生专业基本技能为主线，确立本书的内容。

教材力求简明、易懂、实用，使学生更好地掌握推销技巧的基础知识和专业技能，培养从事市场推销合格人员。

本教材坚持以学生为本，以职业能力的培养为核心，以实训为基础，以就业为导向，做到“教、学、做”结合，形成理论教学与技能训练为一体的课程体系。

这种课程体系打破了传统教材体系结构，突出应用性和可操作性，简化理论部分的阐述，重点突出基础知识的实用性，大量选用中外成功案例，加强对学生的自我训练，以体现高等职业教育的特色。

本书针对推销人员应该具备的职业素质和岗位能力，分为基础知识篇、技能训练篇、学习成果篇，进行基于工作过程的知识点的教学和能力点的训练。

基础知识篇以推销人员必须掌握的推销技巧知识为核心，阐述了知识点；技能训练篇以推销人员必须具备的专门技能为重点，强化了技能点；学习成果篇以学生自己完成的四个推销方案为成果，展示了知识点与技能点相结合的职业能力。

本书有如下特点： 1.清晰完整的能力模块，针对推销员所应当具备的岗位能力分为八章，重点突出，将知识点与技能点相融合，重在动手能力和创新能力的培养。

2.高效实用的训练内容，紧扣市场实际，注重实践技能的训练，让学生边学边练，学训结合，自我提升，效果明显。

<<实用推销技巧>>

内容概要

本书针对推销人员应该具备的职业素质和岗位能力，分为基础知识篇、技能训练篇、学习成果篇，进行基于工作过程的知识点的教学和能力点的训练。

基础知识篇以推销人员必须掌握的推销技巧知识为核心，阐述了知识点；技能训练篇以推销人员必须具备的专门技能为重点，强化了技能点；学习成果篇以学生自己完成的四个推销方案为成果，展示了知识点与技能点相结合的职业能力。

本教材坚持以学生为本，以职业能力的培养为核心，以实训为基础，以就业为导向，做到“教、学、做”结合，形成理论教学与技能训练为一体的课程体系。

这种课程体系打破了传统教材体系结构，突出应用性和可操作性，简化理论部分的阐述，重点突出基础知识的实用性，大量选用中外成功案例，加强对学生的自我训练，以体现高等职业教育的特色。

<<实用推销技巧>>

书籍目录

前言基础知识篇 第一章 推销概论 第二章 推销人员的素质 第三章 推销的基本模式 第四章 寻找和接近顾客 第五章 推销洽谈 第六章 处理顾客异议 第七章 成交与售后服务 第八章 名牌推销与创新技能训练篇 第一章 推销概论训练 第二章 推销员的素质训练 第三章 推销的基本模式训练 第四章 寻找和接近顾客训练 第五章 推销洽谈训练 第六章 处理顾客异议训练 第七章 成交与售后服务训练 第八章 名牌推销与创新训练 补充训练（一）：六种必备表 补充训练（二）：三种综合能力测试 补充训练（三）：设计好三次模拟实训 补充训练（四）：介绍23种不同性格的顾客 补充训练（五）：推销人员修身训练的内容学习成果篇 推销方案设计说明 雅芳化妆品推销方案 统一桂花清茶推销方案 笔记本电脑推销方案 上海通用汽车别克“林荫大道”推销方案参考文献

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>