

<<现代推销学>>

图书基本信息

书名：<<现代推销学>>

13位ISBN编号：9787564213565

10位ISBN编号：7564213566

出版时间：2012-7

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：易开刚

页数：359

字数：409000

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>

## <<现代推销学>>

### 内容概要

易开刚编著的《现代推销学（第3版）》是一本系统介绍现代推销理论、实践策略的教材，全书内容分为两部分，共15章。

第一部分为理论篇，分为6章。

作者通过对推销理论和原理进行全方位分析和论述，力求使读者对推销理论有一个很清晰的认识。

第二部分为实务篇，分为9章。

这一部分主要为读者介绍推销过程的各个环节，通过理论与案例相结合的方法，突出推销实践中的策略和技巧应用，使读者从中受益，不断提升自己的推销能力和水平。

本书可作为普通高等院校营销管理专业本科生和研究生教材，也可以作为企业中高级推销人员和管理人员培训教材。

## <<现代推销学>>

### 书籍目录

第三版前言

第一版前言

第一部分 理论篇

第一章 推销概述

学习要旨

第一节 推销的内涵

第二节 推销的原则

第三节 营销、促销与推销的关系

第四节 推销的基本过程

案例一 把梳子卖给和尚的故事

案例二 卖鞋的故事

复习思考题

第二章 推销要素与推销三角定理

学习要旨

第一节 推销的三要素

第二节 推销三要素的协调与推销三角定理

案例一 提高您的情商，让成功与您相伴

案例二 推销中的苦与乐

案例三 让顾客体验，重在参与

复习思考题

第三章 推销方格理论与顾客方格理论

学习要旨

第一节 推销方格理论

第二节 顾客方格理论

第三节 推销方格理论与顾客方格理论的应用

案例一 王小姐适合做销售吗？

案例二 带着创意拜访顾客

复习思考题

第四章 顾客需求与客户关系管理理论

学习要旨

第一节 顾客需求的内涵与分类

第二节 顾客需求层次理论与奥尔德弗ERG理论

第三节 顾客购买心理变化规律

第四节 消费者的购买动机分析

第五节 客户关系管理理论

阅读材料 顾客固定化策略

案例 老太太与小贩

复习思考题

第五章 推销模式理论

学习要旨

第一节 埃达（AIDA）模式

第二节 埃德帕（IDEPA）模式

第三节 费比（FABE）模式

第四节 迪伯达（DIPADA）模式

## <<现代推销学>>

案例一 埃达模式的运用

案例二 迪伯达模式的应用

阅读材料 顾客让渡价值分析

复习思考题

### 第六章 现代推销理念的演进与创新

学习要旨

第一节 21世纪推销大背景的特点

第二节 现代主要推销理念

第三节 现代推销中的“真、善、美”

案例一 学生会里“副主席”多

案例二 如此推销为哪般

案例三 青啤的文化促销

案例四 卖点切割，越位成长——金羚感冒片促销策划纪实

复习思考题

第二部分 实务篇

### 第七章 推销信息的采集与推销环境分析

学习要旨

第一节 推销信息的采集

第二节 推销环境分析

案例一 将礼服卖给老农

案例二 如何争夺竞争对手的客户

复习思考题

### 第八章 识别与寻找顾客

学习要旨

第一节 准顾客的内涵

第二节 如何识别准顾客

第三节 寻找顾客的策略

案例一 从生活中寻找销售线索

案例二 高尔夫球场上寻商机

案例三 寻找顾客的艰辛

案例四 一名化妆品推销员的经历

复习思考题

### 第九章 约见与接近顾客

学习要旨

第一节 约见顾客

第二节 接近顾客

案例推销 收银机——不同的接近方式

阅读材料 获取客户好感的六大法则

复习思考题

### 第十章 推销洽谈

学习要旨

第一节 推销洽谈概述

第二节 推销洽谈的程序与过程分析

第三节 推销洽谈的原则

第四节 推销洽谈的策略

案例一 通过询问发掘客户需求

案例二 听比说更重要

## <<现代推销学>>

阅读材料 推销中提问的艺术

复习思考题

### 第十一章 顾客异议的处理

学习要旨

第一节 顾客异议的内涵

第二节 处理顾客异议的原则

第三节 顾客异议的根源和类型

第四节 处理顾客异议的策略

案例一 洗耳恭听对“症”下药

案例二 LSCPA异议处理技巧——一次关于电子商务培训的推销

阅读材料 正视拒绝

复习思考题

### 第十二章 成交与售后服务策略

学习要旨

第一节 现代成交观

第二节 成交策略

第三节 售后服务策略

案例一 小狗交易术

案例二 勇敢地向顾客请求成交

案例三 买苹果的故事

案例四 服务持续创新赢得用户真心

阅读材料 妥善处理客户投诉

复习思考题

### 第十三章 推销礼仪

学习要旨

第一节 推销的基本礼仪

第二节 常见的推销礼仪

阅读材料一 “口”外推销术

阅读材料二 某公司员工礼仪的八大要求

复习思考题

### 第十四章 网络时代背景下的推销

学习要旨

第一节 网络时代背景下的推销活动

第二节 我国网络推销的现状、存在的问题及发展前景

第三节 企业进行网络推销的策略

案例一 适用的就是最好的

案例二 海尔星级服务又出新举措——全程管家365

案例三 小米手机的网络营销

复习思考题

### 第十五章 推销管理

学习要旨

第一节 推销管理的内容

第二节 推销人员的管理

第三节 推销人员的绩效考核

第四节 客户关系管理

阅读材料一 推销管理——如何赞扬与批评部下

阅读材料二 如何进行推销员定级管理

<<现代推销学>>

复习思考题  
参考文献

<<现代推销学>>

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>