

<<推销实务课程实训与指导>>

图书基本信息

书名：<<推销实务课程实训与指导>>

13位ISBN编号：9787811389296

10位ISBN编号：7811389290

出版时间：2010-10

出版时间：西南财经大学出版社

作者：尹正年 编

页数：209

译者：副主编李晓欣

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>

<<推销实务课程实训与指导>>

内容概要

教材目标定位 《推销实务课程实训与指导》书不仅强调对推销基础知识的实践应用，更多的是培养学生作为推销工作者所应具备的一种思维、动脑、运筹、沟通、分析等心智性技能的训练。高职高专院校要跳出“讲推销”的教材编写模式。

因此，我们在编写这门教材时着重让教师打破传统的教学方法，尽量采用“体验式教学法”，以及“理论实务一体化”的教学方法等来达到为社会培养优秀推销人才的宗旨目标。

教材编写体例与特色 《推销实务课程实训与指导》的编写体例分为八个训练阶段，在每个训练阶段后，有几个技能训练目标单元；在技能训练目标单元结束后，还编写了推销知识与技能综合练习，这方便了教师与学生对推销知识和推销综合能力的“教”与“学”的问题。

<<推销实务课程实训与指导>>

书籍目录

第一阶段实训：推销职业基础能力技能训练目标单元一 培养推销职业能力技能训练目标单元二 提高推销素质能力知识与技能综合练习第二阶段实训：分析顾客心理与应用推销模式的能力技能训练目标单元一 分析顾客的购买心理的能力技能训练目标单元二 辨析顾客类型的能力技能训练目标单元三 应用推销模式的能力知识与技能综合练习第三阶段实训：选择目标顾客的能力技能训练目标单元一 培养对目标顾客进行资格审查的能力技能训练目标单元二 提高寻找目标顾客途径的能力技能训练目标单元三 应用寻找目标顾客方法的能力知识与技能综合练习第四阶段实训：接近与约见顾客的能力技能训练目标单元一 接近顾客前的准备能力技能训练目标单元二 应用约见顾客方法的能力技能训练目标单元三 应用接近顾客方法的能力知识与技能综合练习第五阶段实训：推销洽谈能力技能训练目标单元一 分析推销洽谈各步骤的能力技能训练目标单元二 培养报价与还价策略的能力技能训练目标单元三 提高推销洽谈技巧的能力知识与技能综合练习第六阶段实训：处理顾客异议的能力第七阶段实训：促使推销成交的能力第八阶段实训：处理推销追踪管理问题的能力参考文献

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>