

《推销实务与技巧》

图书基本信息

书名：《推销实务与技巧》

13位ISBN编号：9787300122717

10位ISBN编号：730012271X

出版时间：2010-10

出版社：中国人民大学出版社

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《推销实务与技巧》

内容概要

《推销实务与技巧:学习情境·案例分析·项目训练》围绕“推销”职业活动的典型工作过程，将其中的典型工作任务加以整理、归纳和整合，作为教材内容的主干，并增加了一些有关推销的新理论、新成果和推销实战的内容。全书细分为7个学习情境、14个工作项目，并设有“综合模拟演练”等栏目，充分体现了内容的职业性。《推销实务与技巧:学习情境·案例分析·项目训练》适合高职高专院校、成人教育高等学院、本科院校的二级职业技术学院等的市场营销类专业使用，也可供广大从业者参考使用。

《推销实务与技巧》

书籍目录

学习情境1 推销准备 项目1 推销知识准备 项目2 推销人员礼仪准备 项目3 产品知识、销售工具准备 项目4 制定推销计划学习情境2 目标顾客寻找 项目5 顾客开发的渠道、方法与顾客资格审查学习情境3 推销接近 项目6 约见顾客 项目7 接近目标顾客学习情境4 推销洽谈 项目8 推销洽谈学习情境5 顾客异议处理 项目9 异议处理学习情境6 促成交易 项目10 推销成交项目11 买卖合同拟订学习情境7 推销管理 项目12 推销人员招聘 项目13 推销人员培训 项目14 推销员绩效考核综合模拟演练参考文献

《推销实务与技巧》

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：www.tushu111.com