

《推销实务》

图书基本信息

书名：《推销实务》

13位ISBN编号：9787565406959

10位ISBN编号：7565406953

出版时间：2012-2

出版社：东北财经大学出版社有限责任公司

页数：216

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》

内容概要

《推销实务》

作者简介

王方，女，1967年生人，经济学硕士，教授，山西省财政税务专科学校贸易经济系副主任，全国高职高专经济管理类专业教学资源建设专家委员会委员，中国市场学会理事，中国市场营销专业课程标准开发中心研究员级专家，第二、三、四届全国高校市场营销大赛评委。

主要从事《市场营销》、《商品推销》、《商务谈判》等课程的教学与研究，并长期为企业做营销咨询、策划、业务培训。主持的《市场营销原理与实务》、《商品推销》课程先后被评为山西省省级精品课程。主编、参编教材9本，近百万字，其中主编、参编的《市场营销策划》、《推销技术》、《国际贸易理论与实务》3本教材被评为普通高等教育“十一五”国家级规划教材。主持、参与完成省级课题10余项，在国家级刊物上发表学术论文20余篇。

书籍目录

第一部分 推销岗位准备

岗位准备1 推销职业认知

- 1.1 推销与推销职业
- 1.2 推销观念
- 1.3 推销员职责
- 1.4 推销模式

岗位准备2 推销员自我塑造

- 2.1 推销岗位素质要求
- 2.2 推销员衣着规范
- 2.3 推销员行为规范
- 2.4 推销员自我管理

第二部分 推销岗位操作

学习情境1 店面推销

- 1.1 店面推销的资讯准备
- 1.2 店面推销员的工作任务
- 1.3 店面推销员的工作任务实施步骤
- 1.4 店面推销员的行为规范与推销技巧

学习情境2 渠道推销

- 2.1 渠道推销的资讯准备
- 2.2 渠道推销的工作任务
- 2.3 渠道推销的操作步骤
- 2.4 渠道推销的技巧

学习情境3 组织市场推销

- 3.1 组织市场推销的资讯准备
- 3.2 销售团队的推销方法
- 3.3 组织市场推销的操作步骤
- 3.4 个人关系在组织市场推销中的作用

学习情境4 电话推销

- 4.1 电话推销的准备工作
- 4.2 电话推销的操作步骤
- 4.3 电话推销的技巧

主要参考文献及网站

《推销实务》

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