

《推销员》

图书基本信息

书名：《推销员》

13位ISBN编号：9787504546999

10位ISBN编号：7504546992

出版时间：2004-1

出版社：中国劳动社会保障出版社

作者：劳动和社会保障部教材办公室组织 编

页数：112

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

《推销员》

内容概要

《推销员(中级学生取证专用)》根据推销员操作技能鉴定考核要求，给出应试指导、实战演练、亲临考场、理论知识强化4部分内容。

《推销员》

书籍目录

应试指导 技能鉴定考核试题形式 试卷的组成及考核注意事项 提高适应能力,考出好成绩 考核内容 中级推销员操作技能鉴定考核要点表 中级推销员理论知识鉴定考核要点表 实战演练 考核要点1——编制销售计划的步骤 考核要点2——决定销售计划的方式 考核要点3——确定销售目标的方法 考核要点4——对谈判各阶段的驾驭 考核要点5——合同签字过程的驾驭 考核要点6——谈判要诀 考核要点7——制定公关计划 考核要点8——公关计划的实施 考核要点9——应收账款管理 考核要点10——讨债实务 考核要点11——间接调查方法 考核要点12——抽样调查 考核要点13——调查分析 考核要点14——客户分析 考核要点15——大客户管理 考核要点16——销售代理实务 考核要点17——推销人员的招募 考核要点18——推销人员的业绩考评 考核要点19——销售促进管理 考核要点20——广告促销 亲临考场 试卷1 试卷2 理论知识强化 考核范围1——编制销售计划 考核范围2——确定销售目标 考核范围3——驾驭谈判过程 考核范围4——谈判的要诀 考核范围5——制定公关计划 考核范围6——公关计划实施 考核范围7——应收账款管理 考核范围8——讨债实务 考核范围9——市场调查 考核范围10——调查分析 考核范围11——客户分析 考核范围12——销售代理实务 考核范围13——推销人员的招募 考核范围14——推销人员的业绩考评 考核范围15——销售促进 考核范围16——广告促销

《推销员》

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