

《现代推销学》

图书基本信息

书名：《现代推销学》

13位ISBN编号：9787810448062

10位ISBN编号：7810448064

出版时间：2000-12

出版社：东北财经大学出版社

作者：吴健安

页数：277

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

《现代推销学》

内容概要

本书从推销的职能与特点入手，阐述了推销要素、推销信息、推销环境、顾客心理与推销模式等推销原理；进而从寻找与识别顾客出发，介绍接近顾客、推销洽谈、成交与售后服务等推销方法和技巧；对推销管理的基本内容为作了必要的探讨。全书强调以满足顾客需求为前提、以顾客满意为目标是现代推销活动的核心观念，使市场营销理论与策略在现代推销学中得到了更好的贯彻。本书理论与实际紧密结合，既有理论指导，又有实务操作，既可作为市场营销专业的教材，又可供营销人员和企业领导在实际工作中借鉴。

《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:www.tushu111.com