

《图书销售》

图书基本信息

书名：《图书销售》

13位ISBN编号：9787500102915

10位ISBN编号：7500102917

出版时间：1996-10

出版社：中国对外翻译出版公司

页数：243

译者：刘光琴/等

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

书籍目录

- 目录
- 前言
- 致谢
- 高射投影幻灯片
- 讲义
- 导言
- 第1讲
 - 1.1 培训班课程介绍和自我介绍
 - 1.2 图书贸易概览
 - 1.3 什么是商业企业？
 - 1.4 什么是商业企业？（续）
- 第2讲
 - 2.1 地点和房舍
 - 2.2 推销原则
 - 2.3 商店布置
 - 2.4 接触顾客的技巧
- 第3讲
 - 3.1 财务介绍
 - 3.2 营业帐户
 - 3.3 毛利
 - 3.4 毛利 存货构成
 - 3.5 损益帐户
 - 3.6 计算百分比的练习
 - 3.7 解释损益帐户
 - 3.8 其他比率
 - 3.9 资产负债表
 - 3.10 预算编制
 - 3.11 销货预算
 - 3.12 案例研究简介
- 第4讲
 - 4.1 案例研究 销货预算编制
 - 4.2 小组汇报
 - 4.3 其他预算
 - 4.4 存货、供货和订货
 - 4.5 时间计划和管理
- 第5讲
 - 5.1 营销
 - 5.2 库存知识
 - 5.3 图书评价
 - 5.4 进货技巧
 - 5.5 进货所涉财务问题
 - 5.6 存货控制原则
 - 5.7 书目服务一
- 第6讲
 - 6.1 书目服务二
 - 6.2 为什么培训和交流很重要
 - 6.3 开放论坛

高射投影幻灯片

- 1 从作者到读者/顾客
 - 2 目标
 - 3 公司目标
 - 4 资源
 - 5 相互联系的决定
 - 6 四个商业经营问题
 - 7 直观推销
 - 8 什么是推销？
 - 9 推销的无声诱导
 - 10 利润靶心
 - 11 使图书/顾客/书商结合起来
 - 12 推销并不总是等于全部工作
 - 13 顾客
 - 14 人
 - 15 利用官能
 - 16 平视高度即为购物高度
 - 17 AIDA
 - 18 五个适当
 - 19 VIPS
 - 20 开架式布置
 - 21 限制式布置
 - 22 开放式布置
 - 23 四类存书
 - 24 销售的六个步骤
 - 25 恰好原则
 - 26 决算框架
 - 27 营业帐户
 - 28 不同销货毛利的销售额“构成”
 - 29 第4年的营业和损益帐户
 - 30 带百分比的营业和损益帐户
 - 31 预算的定义
 - 32 营销和销售的定义
 - 33 察觉价值
 - 34 购买过程
 - 35 营销计划流程图
 - 36 买主/销售代表情况
 - 37 存货控制的目标
 - 38 存货控制卡样本
- 讲义
- 1 为什么必须有经理？ 统一练习
 - 2 什么是商业企业？
 - 3 地点和房舍 统一练习
 - 4 推销一
 - 5 推销二
 - 6 商店布置
 - 7 需求品类等
 - 8 销售的六个步骤
 - 9 决算框架

- 10 第4年的营业和损益帐户
- 11 带百分比的损益帐户（答案）
- 12 第3年的损益帐户
- 13 资产负债表实例
- 14 销货预算
- 15 销货预算 详细的
- 16 销货预算 详细分类
- 17 销货预算 每月预计
- 18 销货预算案例研究和练习
- 19 销货预算案例研究 城市书店背景说明
- 20 销货预算案例研究 城市书店平面图
- 21 城市书店 第4年进货预算说明
- 22 城市书店 进货预算 预计
- 23 城市书店 进货预算 答案
- 24 城市书店 现金流量预算实例
- 25 现金流量预测实例 一般说明
- 26 时间和计划 个人练习
- 27 一日工作计划
- 28 一周工作计划
- 29 关于你的时间计划的说明
- 30 时间管理 经理们的共同缺点
- 31 每日分析
- 32 市场研究的图解表述
- 33 营销 定义
- 34 营销 PEST概念
- 35 营销计划流程图
- 36 图书评价
- 37 图书评价 技术审查
- 38 图书评价 本文和文化审查
- 39 图书评价 购书者
- 40 图书评价 购书者的购买原因
- 40 图书评价 人们为什么不买书
- 41 图书评价 基本要点
- 42 买主/销售代表情况
- 43 进货所涉财务问题一 例1 9
- 44 存货控制
- 45 《惠特克在版图书》样例
- 46 《书商》的本周出版物样例
- 47 英国国家书目周刊主题目录样例
- 48 英国国家书目周刊作者和书名索引样例
- 49 鲍克著者目录样例
- 50 鲍克书名目录样例
- 51 鲍克主题目录样例
- 52 鲍克款目样例
- 53 培训班评估表

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