

# 《高职高专“十二五”规划精品健

## 图书基本信息

书名：《高职高专“十二五”规划精品教材·财经商贸类系列教材：推销实务》

13位ISBN编号：9787562165424

出版时间：2014-10-23

作者：圣才学习网

页数：229

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](http://www.tushu111.com)

# 《高职高专“十二五”规划精品健

## 内容概要

特别提醒：可免费试用，下载地址为

：<http://www.100eshu.com/DigitalLibrary/ajax.aspx?action=Download&id=35703>（请复制到浏览器地址栏打开）。

## 作者简介

圣才学习网 ( [www.100xuexi.com](http://www.100xuexi.com) )

圣才学习网是一家为全国各类考试和专业课学习提供高清视频课程、3D电子书、3D题库、圣才图书等学习产品的教育类网站，拥有近100种考试（含418个考试科目）、194种经典教材（含英语、经济、管理、证券、金融等共16大类），合计近万小时的高清视频课程，包括考研考博、英语类、证券类、管理类、心理类、工程类、医学类等34个类别的考试和经典教材。

圣才考研网 ( [www.100exam.com](http://www.100exam.com) )

圣才考研网是圣才学习网旗下的考研考博专业网站，提供全国412所高校12872个专业的考研辅导班（网授保录班、师兄师姐一对一辅导、网授班）、国内外经典教材名师讲堂、考研3D题库、考研3D电子书、全套资料（历年真题及答案、笔记讲义等）、考研教辅图书等。

## 书籍目录

- 第一章 推销职业概述
- 第二章 顾客心理与推销模式
- 第三章 目标顾客的选择
- 第四章 接近与约见顾客
- 第五章 推销洽谈
- 第六章 顾客异议
- 第七章 推销成交策略
- 第八章 推销追踪管理
- 参考文献

## 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](http://www.tushu111.com)