

<<现代推销理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<现代推销理论与实务>>

13位ISBN编号：9787040336702

10位ISBN编号：7040336707

出版时间：2012-1

出版时间：高等教育出版社

作者：谭一平

页数：236

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：<http://www.tushu007.com>

<<现代推销理论与实务>>

内容概要

《全国高职高专教育规划教材：现代推销理论与实务》根据现代推销的特点，深入浅出地介绍了现代推销的基本理论，着重介绍了现代推销的方法，结合对最新案例的分析突出现代推销的实际应用，侧重现代推销实践操作能力的培养。

《全国高职高专教育规划教材：现代推销理论与实务》在内容体系的设置上充分考虑高职教育的特点，突出了实际操作能力的培养，重点介绍了现代推销中寻找客户、拜访客户、与客户讨价还价、客户管理等内容，不但使读者可以掌握现代推销的基本理论知识，同时也可以掌握现代推销的实际操作和实施，具有较强的实用性。

《全国高职高专教育规划教材：现代推销理论与实务》适合高职高专院校市场营销及相关专业使用，也可供在职人员进修及自学之用。

《全国高职高专教育规划教材：现代推销理论与实务》提供数字课程的学习，欢迎读者登录经管理实一体化课程平台，获取相关教学资源，进行自主学习及交流活动。

<<现代推销理论与实务>>

书籍目录

第一章 概述第一节 现代推销的含义第二节 现代推销的方式第三节 直销第四节 从事推销工作的思想准备第五节 如何找到满意的推销工作案例分析课堂实训第二章 推销员的基本备件第一节 推销员必备的素质第二节 推销员必备的能力第三节 推销员的职业道德第四节 推销员的职业形象第五节 现代推销礼仪原则案例分析课堂实训第三章 推销员必备的工作知识第一节 产品（服务）知识第二节 “闲聊”知识第三节 营销知识第四节 增加销售额的八大要点第五节 保持成本意识提高利润率第六节 提高时间使用效率的技巧第七节 收集市场信息案例分析课堂实训第四章 人际关系与沟通第一节 处理好人际关系的意义第二节 处理人际关系的一般原则第三节 推销员交往中的基本原则第四节 沟通的方法第五节 与上司、同事及亲属的关系第六节 提高情商案例分析课堂实训第五章 推销员拜访客户第一节 寻找客户第二节 第一次拜访客户第三节 开发新客户第四节 出差案例分析课堂实训第六章 推销员与客户谈判第一节 谈判准备工作第二节 报价的原则第三节 讨价还价的技巧第四节 参与招标第五节 与同行竞争第六节 签订合同第七节 签订合同之后第八节 回收货款第九节 网络推销案例分析课堂实训第七章 推销员的客户管理第一节 日常管理第二节 与客户的应酬第三节 处理客户的投诉和索赔第四节 客户档案第五节 大客户管理案例分析.....第八章 推销员的自我发展第九章 推销员必备的常识参考文献

<<现代推销理论与实务>>

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:<http://www.tushu007.com>