第一图书网, tushu007.com

<<谈判与推销>>

图书基本信息

书名：<<谈判与推销>>

13位ISBN编号：9787111069966

10位ISBN编号：711106996X

出版时间：2004-1

出版时间：机械工业出版社

作者：程赐胜

页数：193

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书理论与实际相结合，利用中外有关谈判与推销的最新原理和案例，介绍了谈判与推销的理论、方法和技巧。
全书共分九章，依次为：谈判概述、谈判组织、谈判过程及策略、谈判技巧、推销概述、推销人员、推销计划与推销控制、推销方法与技巧。
谈判与推销案例分析。
本书适合于高等院校市场营销专业和工商企业管理专业学生使用，也可作为工商企业谈判人员。推销人员、营销管理人员的培训l教材或自学参考书。

<<谈判与推销>>

书籍目录

前言导言第一章 谈判概述 第一节 谈判的基本概念 第二节 谈判的内容和形式 第三节 谈判的模式与谈判的风格 思考题第二章 谈判组织 第一节 谈判目标的确定 第二节 谈判方案的制定 第三节 谈判人员的组成 思考题第三章 谈判过程及策略 第一节 谈判的开局阶段 第二节 谈判的实质性阶段 第三节 签约阶段 思考题第四章 谈判技巧 第一节 优势条件下的谈判技巧 第二节 劣势条件下的谈判技巧 第三节 均势条件下的谈判技巧 第四节 谈判的综合技巧 第五节 谈判技巧的误区 思考题第五章 推销概述 第一节 推销的概念和特征 第二节 推销在现代经济中的地位及作用 思考题第六章 推销人员 第一节 推销人员的素质和精神 第二节 推销人员的职责与工作方向 第三节 推销人员的管理 思考题第七章 推销计划与推销控制 第一节 推销计划的概念和作用 第二节 推销计划的内容及计划的编制 第三节 推销控制 思考题第八章 推销方法与技巧 第一节 推销前的准备工作 第二节 推销员自我推销的方法 第三节 推销过程中的个人推销技巧 第四节 其他推销方法 思考题第九章 谈判与推销案例分析 案例一 310台机床为何能顺利销往美国 案例二 积压的式休叶卖了个好价钱 案例三 互利互惠的交易 案例四 别开生面的商谈 案例五“ 期限 ”也能使你翻船 案例六 一场智力的角逐 案例七 推销健康的西安杨森参考文献

第一图书网, tushu007.com

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