第一图书网, tushu007.com

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787300144122

10位ISBN编号：7300144128

出版时间：2011-12

出版时间：中国人民大学出版社

作者：陈转青，吴国庆　主编

页数：258

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

内容概要

历经两年多的研究，经过全体编写人员的全力以赴，《现代推销技术》核心培训教材得以顺利完成。
作为教育部、财政部“中等职业学校市场营销专业师资培养培训方案、课程和教材开发研究”项目的成果之一，《现代推销技术》属于培训教材，其目的在于提升中职市场营销专业教师的素质与能力。有鉴于此，课题组在阐述形式上尽量简化理论知识，从推销工作过程出发，改革课程内容，增强实践性。
在写作思路上整体按照营销工作过程，以模块形式出现，模块下设任务，力图在结构上充分体现“营销工作流程化”的培训结构模式，按照营销工作岗位过程设计总体结构，在每一任务中，根据营销人员典型的工作过程设计培训项目及具体培训内容。

第一图书网, tushu007.com

<<现代推销技术>>

书籍目录

导论
模块一　认识推销
　任务一　认识营销组织
　任务二　了解推销活动
模块二　推销过程
　任务一　制定计划
　任务二　寻找客户
　任务三　约见客户
　任务四　接近客户
　任务五　推销洽谈
　任务六　处理客户异议
　任务七　促成交易
　任务八　货款回收
模块三　分析推销要素
　任务一　剖析推销人员
　任务二　研究推销对象
　任务三　分析推销产品
模块四　推销管理
　任务一　客户档案管理
　任务二　处理客户投诉
　任务三　铺货管理
　任务四　窜货管理
模块五　推销实训
　任务一　汽车推销
　任务二　裤装推销
参考文献
后记

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