第一图书网, tushu007.com

<<推销实务与技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销实务与技巧>>

13位ISBN编号：9787300171210

10位ISBN编号：7300171214

出版时间：2013-3

出版时间：中国人民大学出版社

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

《推销实务与技巧(学习情境案例分析项目训练第2版)》围绕“推销”职业活动的典型工作过程，将其中的典型工作任务加以整理、归纳和整合，作为教材内容的主干，并增加了一些有关推销的新理论、新成果和推销实战的内容。
全书分为7个学习情境、14个工作项目，并设有“综合演练”等栏目，充分体现了内容的职业性。
《推销实务与技巧(学习情境案例分析项目训练第2版)》适合高职高专院校、成人教育高等院校、本科院校的二级职业技术学院等的市场营销类专业使用，也可供广大从业者参考使用。
全书由谢和书、陈君主编。

书籍目录

学习情境1 推销准备项目1 推销知识准备项目2 推销人员礼仪准备项目3 产品知识、销售工具准备项目4 制定推销计划学习情境2 目标顾客寻找项目5 顾客开发的渠道、方法与顾客资格审查学习情境3 推销接近项目6 约见顾客项目7 接近目标顾客学习情境4 推销洽谈项目8 推销洽谈学习情境5 顾客异议处理项目9 异议处理学习情境6 促成交易项目10 推销成交项目11 买卖合同拟订学习情境7 推销管理项目12 推销人员招聘项目13 推销人员培训项目14 推销员绩效考核综合模拟演练参考文献

编辑推荐

《推销实务与技巧(学习情境案例分析项目训练第2版)》围绕“推销”职业活动的典型工作过程，将其中的典型工作任务加以整理、归纳和整合，作为教材内容的主干，并增加了一些有关推销的新理论、新成果和推销实战的内容。
全书分为7个学习情境、14个工作项目，并设有“综合演练”等栏目，充分体现了内容的职业性。
全书由谢和书、陈君主编。

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