第一图书网, tushu007.com

<<现代高级推销理论与技术>>

图书基本信息

书名：<<现代高级推销理论与技术>>

13位ISBN编号：9787301096611

10位ISBN编号：7301096615

出版时间：2005-10

出版时间：北京大学出版社

作者：黄恒学

页数：536

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

<<现代高级推销理论与技术>>

内容概要

本书结合中国的推销实践,采用了世界通行的标准化推销理论,运用大量的实际推销案例,分析了中国传统的生意经和国外流行的各种推销技术和推销诀窍（Sales know how）。
本书系统地论述了现代推销理论和推销技术,包括推销活动的基本概念及其要素,推销观念和推销哲学,市场体系与推销环境,市场关系与推销礼仪,推销人员及其职业特征和素质修养,市场交易与推销过程分析,寻找顾客及其方法,顾客资格审查,约见顾客,接近准备,接近顾客及其方法,推销面谈及其技术,顾客异议及其处理技术,成交理论与方法,以及推销方格理论等。
　本书具有权威性、系统性、创新性、激励性和实用性等特点，特别适合中国目前拼博在市场第一线的各路市场大军、各类推销人员和市场战士们，作为职业精神、职业理想、职业素质和职业技能的自我培训教材，可作为各类企业市场推销人员的内部培训教材，还可作为全国各类大中专院校市场营销专业的基本教材。
本书是所有有志于在市场经济中大显身手的市场英雄们走向成功的必备手册。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

黄恒学，北京大学教授，管理学博士生导师，公共经济学系主任，哲学学士，经济学硕士，心理学博士，工学博士，经济学博士，管理学博士后，兼任国内外数十所大学的客座教授，MBA、MPA、DBA学位课程主讲教授和学位论文导师。
主要研究方向为公共管理、企业管理、哲学、心理学、

第一图书网, tushu007.com

<<现代高级推销理论与技术>>

书籍目录

第一章 现代推销学导论 第一节 推销的定义 第二节 推销活动的主要功能 第三节 推销活动的基本要素 第二章 推销职业特征分析 第一节 推销是一种英雄职业 第二节 推销是一种高收入职业 第三节 推销是一个快乐职业 第四节 推销是一种自由职业 第五节 推销是一种无限职业第三章 推销职业素质与能力结构分析 第一节 推销人员的知识素质 第二节 推销人员的身体素质 第三节 推销人员的心理素质 第四节 推销人员的劳动素质 第五节 推销人员的艺术素质 第六节 推销人员的道德素质 第七节 推销人员的精神素质 第八节 推销人员的核心能力培养第四章 推销职业类型与职业功能分析第五章 市场系统与推销环境分析第六章 市场关系与推销礼仪分析第七章 市场交易过程与推销程序分析第八章 寻找顾客第九章 顾客资格审查第十章 接近准备第十一章 顾客约见第十二章 接近第十三章 面谈第十四章 顾客异议及其处理技术第十五章 成交第十六章 推销方格

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

　　你想知道我国传统的生意经吗？
你也想知道现在国外正流行着怎样的推销技术和推销诀窍呢？
如果你想要使自己的推销技术更上一层楼的话，那你就有必要看看本书了。
本书系统地论述了现代推销理论和推销技术。

第一图书网, tushu007.com

<<现代高级推销理论与技术>>

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