

<<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：9787301200889

10位ISBN编号：7301200889

出版时间：2012-2

出版时间：北京大学出版社

作者：尤凤翔，屠立峰 主编

页数：239

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>

<<现代推销技术>>

内容概要

本书根据市场营销专业毕业生在销售岗位上的典型工作任务，以销售实际工作过程为主线编写而成，具体包括销售岗前培训、顾客信息管理、策划销售访问和开展销售访问4个任务。

本书强调服务顾客就是销售人员存在的理由，强调运用人员推销的黄金准则来帮助他人。

本书贯彻“校企合作、工学结合”的理念，十分重视“做中学”的事例和练习，包括理解销售概念和惯例所必备的基本知识，提供的资料丰富，实用性强，简洁易懂。

本书可作为高职高专市场营销及相关专业的教材，也可作为企业对新员工培训的参考用书，还可以作为销售人员进行销售展示准备和角色扮演的完备指导书。

<<现代推销技术>>

书籍目录

任务1 销售岗前培训

- 1.1 销售心理素质
 - 1.1.1 重新认识销售职业
 - 1.1.2 掌握销售的黄金准则
 - 1.1.3 发觉生活中的销售
 - 1.1.4 明白自己为什么作为销售员被录用
 - 1.1.5 为什么选择做销售
 - 1.1.6 怎样才能在销售事业上取得成功
 - 1.1.7 成功销售人员应具备的心理素质

销售职业素质提升

- 1.2 销售职业道德
 - 1.2.1 明白企业的社会责任
 - 1.2.2 是什么影响着伦理行为
 - 1.2.3 掌握销售伦理指导方针
 - 1.2.4 处理与销售有关人员的伦理问题
 - 1.2.5 销售人员与雇主打交道中的伦理问题
 - 1.2.6 销售人员与顾客打交道中的伦理问题
 - 1.2.7 管理销售中的伦理道德问题

销售职业素质提升

- 1.3 熟悉顾客需求
 - 1.3.1 人们为什么要购买
 - 1.3.2 影响购买的心理因素
 - 1.3.3 满足购买者需要的好方法—FAB法
 - 1.3.4 如何确定重要的购买需要
 - 1.3.5 了解试探性成交的奥秘
 - 1.3.6 掌握SE11序列
 - 1.3.7 把握顾客的感知
 - 1.3.8 考虑顾客的个性
 - 1.3.9 确定顾客个性类型
 - 1.3.10 区分顾客购买情形

销售职业素质提升

任务2 顾客信息管理

- 2.1 搜集顾客信息
 - 2.1.1 寻找潜在顾客
 - 2.1.2 寻找潜在顾客的方法
 - 2.1.3 寻找潜在顾客的准则

销售职业素质提升

- 2.2 整理顾客资料
 - 2.2.1 顾客构成销售辖区
 - 2.2.2 时间和辖区管理的要素

销售职业素质提升

任务3 策划销售访问

- 3.1 制订访问计划
 - 3.1.1 将销售访问作为一种战略
 - 3.1.2 策划销售访问的原因

<<现代推销技术>>

3.1.3 明确销售访问目标

3.1.4 阅读顾客档案

3.1.5 制订顾客利益计划

3.1.6 预估潜在顾客的心理活动阶段

3.1.7 销售过程总述

销售职业素质提升

3.2 选择展示方法

3.2.1 销售展示策略

3.2.2 记忆式销售展示

3.2.3 程序式销售展示

3.2.4 满足需要式展示

3.2.5 解决问题式展示

3.2.6 各种展示方法的比较与选择

3.2.7 团队展示

销售职业素质提升

任务4 开展销售访问

4.1 实现有效接触

4.1.1 重视销售接触

4.1.2 开始接触

4.1.3 接触技巧和目标

4.1.4 开场方法

4.1.5 接触中的技术

.....

参考文献

<<现代推销技术>>

编辑推荐

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材·市场营销专业教学改革教材：现代推销技术》特点：
能力本位。

以学生为主体，让学生看了就能会，学了就能用；以教师为主导，授人以渔；以项目为载体，将技能与知识充分结合。

内容创新。

内容选取机动、灵活，适当融入新技术、新规范、新理念；既体现自我教改成果，又吸收他人先进经验；保持一定前瞻性，又避免盲目超前。

精编案例。

案例短小精悍，能佐证知识内容；案例内容新颖，表达当前信息；案例以国内中小企业典型事实为主，适合高职学生阅读。

巧设实训。

实训环节真实可行，实训任务明确，实训目标清晰，实训内容详细，实训考核全面，切实提高能力。

注重立体化。

既强调教材内在的立体化，从方便学生学习角度考虑，搭建易学易教的优质的纸质平台，又强调教材外在的立体化，以立体化精品教材为构建目标，网上提供完备的教学资源。

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>