

<<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：9787302286158

10位ISBN编号：7302286159

出版时间：2012-7

出版时间：清华大学出版社

作者：高红梅

页数：161

字数：239000

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

高红梅编著的《现代推销技术》是在工学结合职业教育模式研究的基础上，以职业能力培养为重点，基于工作过程开发的高职高专教材。

本书选择上门推销、电话推销、店堂推销三种主要的推销形式作为教学内容，针对推销人员、电话营销员、门店导购员(店长)等基础推销岗位，通过相关知识的学习，掌握推销准备准销接近、处理异议、推销成交等典型工作任务，培养学生具备不同推销岗位的直接上岗能力及综合的职业能力。

《现代推销技术》不仅适合高职高专市场营销专业学生作为教材使用，而且是相关从业人员必备的案头读物。

<<现代推销技术>>

书籍目录

第一篇 推销人员职业素质培养

第1章 推销基础知识

1.1 推销的含义与推销人员职责

1.1.1 推销的含义

1.1.2 推销活动三要素

1.1.3 推销人员的职责

1.2 推销的形式与典型工作任务

1.2.1 推销的形式

1.2.2 推销的典型工作任务

1.3 推销方格理论

1.3.1 推销方格

1.3.2 顾客方格

1.3.3 推销方格与顾客方格的关系

思考与练习

第2章 推销人员的职业素质

第二篇 上门推销

第3章 推销准备

第4章 接近顾客

第5章 处理异议

第6章 推销成交

第三篇 电话推销

第7章 电话推销准备

第8章 发掘顾客需求

第9章 异议处理与成交跟进

第四篇 店堂推销

第10章 营造店堂推销的氛围

第11章 探寻需求与推介产品

第12章 异议处理与售后服务

附录A 《现代推销技术》课程标准

附录B 仿真模拟实训指导书

附录C 模拟推销情景剧本范例——按摩椅店堂推销 ”

参考文献

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>