

<<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：9787303084418

10位ISBN编号：730308441X

出版时间：2007-3

出版时间：北京师范大学出版社

作者：李世宗 编

页数：251

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

本书在能力本位、工学结合等现代职业教育理念的指导下，根据市场营销、经济管理等职业岗位群对从业人员素质要求编写，用通俗的语言、新颖的体例、丰富的实践训练重点介绍了推销原理、推销要素、推销模式、推销信息以及寻找与识别顾客、接近顾客、推销洽谈、处理顾客异议、成交与回访等推销实用技术。

本书既注重推销基本理论的介绍，又注重推销实践技能的培养，突出了高职高专教育注重培养学生实践能力、创新能力的特色。

书籍目录

第一章 推销概述 第一节 推销的概念和功能 一、推销的概念 二、推销活动的特征 三、推销的功能 四、推销的作用 第二节 推销观念 一、传统推销观念 二、现代推销观念 三、现代行销理念 第三节 推销原则 一、满足顾客需求的原则 二、互利互惠的原则 三、推销使用价值观念的原则 四、人际关系原则 五、尊重顾客的原则 第四节 推销程序 一、寻找顾客 二、接近客户 三、推销洽谈 四、异议处理 五、促成交易 六、成交后回访 第五节 市场营销与现代推销 一、推销在市场营销中的位置 二、营销观念与推销活动 三、推销与其他营销手段的关系 第二章 推销方式及模式 第一节 推销方式 一、上门推销 二、柜台推销 三、会议推销 四、推销方式的新发展 第二节 方格理论 一、推销方格理论 二、顾客方格理论 三、推销方格与顾客方格的关系 第三节 推销模式 一、爱达模式 二、迪伯达模式 三、埃德帕模式 四、费比模式 五、吉姆模式 第三章 推销信息的收集、处理和应用 第一节 推销信息及其类型 第二节 推销信息的处理和传递 第三节 推销信息的应用 第四章 推销人员的职责、素质与能力 第一节 推销人员的职责 第二节 推销人员的职业素质与能力 第三节 推销人员的基本礼仪 第五章 推销接近 第一节 寻找顾客 第二节 约见顾客 第三节 接近顾客 第六章 推销洽谈 第一节 推销洽谈概述 第二节 推销洽谈的程序 第三节 推销洽谈的策略与方法 第七章 顾客异议的处理 第一节 顾客异议的类型及其原因 第二节 顾客异议处理的原则 第三节 顾客异议处理的方法 第八章 达成交易 第一节 成交概述 第二节 成交的基本策略 第三节 成交的方法 第四节 成交后回访 第九章 客户关系管理 第一节 客户关系管理及其内容 第二节 客户分析 第三节 客户关系管理的流程 第十章 推销管理 第一节 信息管理 第二节 人员管理 第三节 推销控制 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>