

<<现代推销策略与艺术学习包>>

图书基本信息

书名：<<现代推销策略与艺术学习包>>

13位ISBN编号：9787304042936

10位ISBN编号：7304042931

出版时间：2009-03-01

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：首都职工素质教育工程领导小组办公室，刘志敏 编

页数：252

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>

<<现代推销策略与艺术学习包>>

内容概要

“首都职工素质教育工程”是由北京市总工会、北京市教育委员会、北京市人事局、北京市劳动和社会保障局、中央广播电视大学和北京广播电视大学共同组织实施的职工教育培训工程。

“首都职工素质教育工程”的实施旨在落实北京市关于创建“学习型组织”、争做“知识型职工”的号召，加速首都职工的知识化进程。

通过通用管理能力等系列培训，积极倡导职工的终身学习理念，努力提高职工的学习能力、实践能力和创新能力，在职工队伍中营造尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造的社会环境，形成全员学习、团队学习和工作学习化的氛围与机制，努力建设各类学习型组织，为职工创造更多的学习机会和成才机会。

同时，通过帮助广大职工学习和掌握现代化科学知识和高新技术，维护企业和职工的合法权益。

中央广播电视大学是一所面向全国开展远程教育的开放性大学，构建终身教育的学习支持服务平台是其发展的方向和目标。

通过实施“首都职工素质教育工程”和为社会各界的学习需求服务，在培养目标、专业设置、课程建设和课程资源建设等方面不断探索改革和创新，促进非学历教育的培训和学历教育的沟通，以便更好地适应社会发展的需要。

本套系列教材的编制与出版就是这方面的重要内容。

<<现代推销策略与艺术学习包>>

书籍目录

第一章 推销概述第一节 推销的概念、特点与功能第二节 推销要素与推销观念第三节 推销程序与原则第四节 关于推销事业和推销人员的认识第二章 推销员的素质与能力第一节 推销员应具备的素质第二节 推销员的能力第三章 推销员的基本礼仪第一节 推销员的仪表第二节 推销员的仪态第三节 推销员的品格第四节 推销员的礼仪第四章 顾客心理与推销模式第一节 顾客的购买心理与购买行为第二节 推销活动中的心理态度第三节 推销模式第五章 寻找顾客第一节 寻找顾客的含义及必要性第二节 顾客评估的法则第三节 寻找顾客的方法第六章 推销接近第一节 接近前的准备工作第二节 约见顾客第三节 接近顾客第七章 推销面谈第一节 面谈的原则和面谈前的准备第二节 推销面谈的策略第三节 面谈中的技巧第八章 电话推销第一节 电话约见的技巧第二节 电话推销的技巧第九章 异议处理第一节 对顾客异议的分析和认识第二节 顾客异议的类型第三节 顾客异议的处理技巧第十章 成交第一节 成交的基本条件第二节 成交的策略第三节 成交的方法第四节 买卖合同的内容与履行第五节 成交后的工作要求第十一章 店面推销第一节 零售与店面推销第二节 顾客在商店的购买心理第三节 店面推销的策略与技巧第十二章 推销管理第一节 推销员的选拔、培训与激励第二节 推销组织第三节 推销绩效评估第四节 推销计划与控制附表：推销人员常用工具表单主要参考书目

<<现代推销策略与艺术学习包>>

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>