

<<推销员>>

图书基本信息

书名：<<推销员>>

13位ISBN编号：9787504546999

10位ISBN编号：7504546992

出版时间：2004-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：劳动和社会保障部教材办公室组织 编

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>

<<推销员>>

内容概要

职业资格证书是就业通行证，国家职业技能鉴定的应试人数因此而日益攀升。

本书的读者对象是职业技能鉴定应试人员中的学生群体。

在内容上，根据考核要点的要求，逐条对读者进行鉴定前的强化训练；在形式上，根据考前科学的复习方式，逐步引领读者进入鉴定考核实战空间，并帮助读者到达胜利的彼岸。

本书包括应试指导、实战演练、亲临考场、理论知识强化4部分。

应试指导根据操作技能鉴定考核要求给出“技能鉴定考核试题形式”“试卷的组成及考核注意事项”“提高适应能力，考出好成绩”“考核内容”4项内容，旨在帮助和指导读者在考核前做好知识和心理等多方面的准备。

实战演练根据操作技能考核的要求，逐条对考核要点的操作技能进行具体指导，旨在使读者深入理解考核要点的要求，并熟练掌握考核要点要求的操作技能。

亲临考场通过完整的操作技能考核试卷使读者熟悉考试形式，了解考场规则、评分原则和标准，有针对性地进行考前准备。

理论知识强化根据理论知识鉴定考核要点的要求，给出理论知识考试复习重点内容，旨在帮助读者在考前对理论知识考核要点内容进行强化记忆，起到“临阵磨枪”的作用。

<<推销员>>

书籍目录

应试指导 技能鉴定考核试题形式 试卷的组成及考核注意事项 提高适应能力, 考出好成绩 考核内容 中级推销员操作技能鉴定考核要点表 中级推销员理论知识鉴定考核要点表 实战演练 考核要点1——编制销售计划的步骤 考核要点2——决定销售计划的方式 考核要点3——确定销售目标的方法 考核要点4——对谈判各阶段的驾驭 考核要点5——合同签字过程的驾驭 考核要点6——谈判要诀 考核要点7——制定公关计划 考核要点8——公关计划的实施 考核要点9——应收账款管理 考核要点10——讨债实务 考核要点11——间接调查方法 考核要点12——抽样调查 考核要点13——调查分析 考核要点14——客户分析 考核要点15——大客户管理 考核要点16——销售代理实务 考核要点17——推销人员的招募 考核要点18——推销人员的业绩考评 考核要点19——销售促进管理 考核要点20——广告促销 亲临考场 试卷1 试卷2 理论知识强化 考核范围1——编制销售计划 考核范围2——确定销售目标 考核范围3——驾驭谈判过程 考核范围4——谈判的要诀 考核范围5——制定公关计划 考核范围6——公关计划实施 考核范围7——应收账款管理 考核范围8——讨债实务 考核范围9——市场调查 考核范围10——调查分析 考核范围11——客户分析 考核范围12——销售代理实务 考核范围13——推销人员的招募 考核范围14——推销人员的业绩考评 考核范围15——销售促进 考核范围16——广告促销

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>