

<<市场营销基本技能>>

图书基本信息

书名：<<市场营销基本技能>>

13位ISBN编号：9787504560865

10位ISBN编号：7504560863

出版时间：2007-3

出版时间：中国劳动

作者：本社

页数：90

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>

## <<市场营销基本技能>>

### 前言

职业技能培训是提高劳动者知识与技能水平、增强劳动者就业能力的有效措施。

职业技能短期培训能够在短期内，使受培训者掌握一门技能、，达到上岗要求，顺利实现就业。

为了适应开展职业技能短期培训的需要，促进短期培训向规范化发展，提高培训质量，中国劳动社会保障出版社组织编写了职业技能短期培训系列教材，涉及二产和三产50多个职业（工种）。

在组织编写教材的过程中，以相应职业\_（工种）的国家职业标准和岗位要求为依据，并力求使教材具有以下特点：短。

教材适合15～30天的短期培训，在较短的时间内，让受培训者掌握一种技能，从而实现就业。

薄。

教材厚度薄，字数一般在10万字左右。

教材中只讲述必要的知识和技能，不详细介绍有关的理论，避免多而全，强调有用和实用，从而将最有效的技能传授给受培训者。

易。

内容通俗，图文并茂，容易学习和掌握。

教材以技能操作和技能培养为主线，用图文相结合的方式，通过实例，一步步地介绍各项操作技能，便于学习、理解和对照操作。

这套教材适合于各级各类职业学校、职业培训机构在开展职业技能短期培训时使用。

欢迎职业学校、培训机构和读者对教材中存在的不足之处提出宝贵意见和建议。

## <<市场营销基本技能>>

### 内容概要

??本书是职业技能短期培训教材之一，主要从理论与实践两方面介绍了推销人员应该掌握的基础知识与基本技能，内容实用，语言通俗易懂。

??本书主要内容包括营销的基本概念、市场的分类及特点、营销方案与营销策略、传销的特点及危害、营销人员的素质与能力、营销实务等。

??本书由秦永良主编，孙素侠副主编，王寒静、苏大杰、杨春丽、杨晴参编。

## <<市场营销基本技能>>

### 书籍目录

引言第一讲?营销行话 一、市场和市场营销 二、营销环境 三、营销战略和营销策略第二讲?市场揭秘 一、市场的划分 二、个人消费者市场的购买决策过程和特点 三、产业市场的购买决策过程和特点第三讲?营销策略 一、市场营销方案 二、主要的营销策略第四讲?远离传销的陷阱 一、传销和变相传销 二、直销 三、传销与直销的区别 四、远离传销的陷阱第五讲?推销人员的素质和能力 一、推销人员应具备的基本素质 二、推销人员应具备的基本能力第六讲?营销实务 一、销售前的准备 二、把握好销售过程 三、做好售后工作 四、经典推销法参考文献

## <<市场营销基本技能>>

### 章节摘录

插图：3.直销运作的方式从运作的角度来看直销，有许多因素可以讨论。

(1) 销售人员是公司员工或独立的直销商。

由于采用独立的直销商可以省一大笔固定的人事费用，所以，绝大多数的直销公司都采用独立的直销商。

但是独立的直销商不是公司的员工，公司很难管理。

(2) 直销商是全职或兼职。

由于独立直销商的工作很自由而且很有弹性，吸引了很多兼职的人加入。

依据美国直销协会1995年的一份调查，有超过一半以上的直销商有其他的工作，有大约8%的直销商是全职的（全职是以每周花30小时以上做直销工作为依据），另有大约42%的直销商是兼职的（没有其他工作，但每周花不到30小时做直销）。

(3) 单层或多层的直销。

直销公司采用多层制度，直销人员除了销售产品之外，还可以吸收和训练下线，借着奖金制度的设计，直销商可以从其下线的业绩中获得部分奖金。

多层的直销又称“传销”或“多层次传销”，其实就世界上通用的名词，单层或多层都属于直销。

由于多层制度有更高的激励效果，使得大部分的直销公司都采用多层制度。

但是多层制度的设计与执行必须非常小心，因为稍一不慎就会成为非法的金字塔销售术。

4. 直销的产品根据调查研究，适合用直销通路销售的产品必须具备三项特点，即差异性、需要示范说明和必须重复购买。

那些成功的知名直销公司销售的产品都至少具备其中的两项特点。

但是粗略地检视一下直销公司销售的产品，则几乎任何产品都可通过直销来销售。

例如，在日本，新汽车几乎一半是由直销成交的；在美国，从超市的会员卡到长途电话公司的客户都有利用直销来推广的。

## <<市场营销基本技能>>

### 编辑推荐

《市场营销基本技能》由秦永良主编，孙素侠副主编，王寒静、苏大杰、杨春丽、杨晴参编。

<<市场营销基本技能>>

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>