

<<推销技术>>

图书基本信息

书名：<<推销技术>>

13位ISBN编号：9787504574589

10位ISBN编号：7504574589

出版时间：2008-12

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：李涤非 主编

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>

<<推销技术>>

内容概要

??本书为普通高等教育“十一五”国家级规划教材，根据高职高专市场营销专业教学实际，由人力资源和社会保障部教材办公室组织编写。

??推销技术是市场营销专业一门重要的专业课程。

市场营销无外乎就是发现需求进而满足需求的一个过程，其间如何将产品送达至顾客手中，实现其价值，推销起到了至关重要的作用。

通过本书的学习，力图使学生掌握以下几个能力：在商品交易之前，能够成功地寻找并接近顾客，找到准顾客和潜在顾客；在商品交易过程中，能够运用恰当的洽谈技巧与顾客异议处理技巧，促成交易；在商品交易之后，能够合理地管理顾客资料，并能处理顾客投诉和货款回收问题。

??本书为高职高专市场营销专业教材，也可作为成人高校、本科院校举办的二级职业技术学院和民办高校的营销专业教材，或作为自学用书。

??本书由李涤非担任主编，郝跃宁担任副主编，顾春燕、文晓庆、汪亚敏参与编写；李昆益担任主审。

其中，模块一、模块二由李涤非编写，模块三由顾春燕编写，模块四、模块五由文晓庆编写，模块六由汪亚敏编写，模块七由郝跃宁编写，本书由李涤非统稿。

<<推销技术>>

书籍目录

模块一?认识推销模块二?寻找顾客 任务1?如何寻找顾客 任务2?审查顾客资格 任务3?约见顾客模块三?推销接近 任务1?接近准备 任务2?接近方法模块四?推销洽谈 任务1?洽谈准备 任务2?洽谈技巧模块五?顾客异议处理 任务1?分析顾客异议成因 任务2?处理顾客异议模块六?达成交易 任务1?识别成交信号 任务2?运用成交方法 任务3?订立买卖合同模块七?售后管理 任务1?建立客情 任务2?售后服务 任务3?货款回收

<<推销技术>>

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>