

<<推销员基本技能>>

图书基本信息

书名：<<推销员基本技能>>

13位ISBN编号：9787504583390

10位ISBN编号：7504583391

出版时间：2010-4

出版时间：中国劳动

作者：韩虹 编

页数：105

字数：86000

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，涉及二产和三产百余种职业（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。

<<推销员基本技能>>

内容概要

本书依据推销员国家职业标准，围绕当前推销员工作实际，在对推销工作和推销员这一职业的基本情况作简要介绍的基础上，首先分析顾客购买心理，介绍推销模式，以帮助学员树立为顾客服务的意识；然后切入推销技能，从推销准备、推销接近、推销洽谈、处理顾客异议、促成交易和推销事后处理等方面完整地阐述了推销员所要面对的整个推销过程及其推销技巧；最后本书还分析了推销绩效考评的内容和方法，来指导推销员的工作。

本书适合各级各类职业学校、职业培训机构在开展职业技能培训时使用，也可供各类企业推销员自学和管理人员参考。

<<推销员基本技能>>

书籍目录

第一单元 推销员职业认知 模块一 认识推销 模块二 推销员职业概况 模块三 推销员的素质和能力要求
第二单元 推销心理和推销模式 模块一 熟悉顾客购买心理 模块二 推销模式
第三单元 推销准备 模块一 掌握企业知识 模块二 掌握商品知识 模块三 开发顾客 模块四 确定推销目标 模块五 塑造自我形象
第四单元 推销接近 模块一 约见顾客 模块二 接近顾客
第五单元 推销洽谈 模块一 推销洽谈的目标和原则 模块二 推销洽谈的方法和技巧
第六单元 处理顾客异议 模块一 顾客异议的成因与类型 模块二 处理顾客异议的原则和方法
第七单元 促成交易 模块一 成交的基本策略和方法 模块二 订立买卖合同
第八单元 推销事后处理 模块一 维系客户的方法 模块二 货款的结算和回收
第九单元 推销活动的绩效考评 模块一 推销绩效考评的内容 模块二 推销绩效考评的方法

<<推销员基本技能>>

章节摘录

插图：推销员对自己缺乏信心的表现主要有：·认为自己不是干推销员的那块“料”，不具备干推销员的基本素质。

·害怕被顾客拒绝，觉得没有面子。

·担心从事推销工作会“蚀本”，因为有些推销工作是要投入一些本钱的。

而事实上，没有一个成功的推销员是一帆风顺的。

推销员中成功者不少，但成功者本身也是经历了多次失败的。

可以说，成功的推销员多是在经历了99次失败之后，才有可能尝到1次成功的滋味。

我们所熟悉的成功推销员，如原一平、乔·吉拉德、弗兰克·贝格特等，他们在推销事业中都取得了辉煌的成功，但细究他们的成功之路，我们发现，那并不是一条平坦的大道，而是一条充满了坎坷和艰辛的崎岖小径。

在这条小径上，到处是失败、挫折、沮丧、失望和彷徨，经历过多次失败后，成功才姗姗来到。

上述五种推销模式影响较大，在实际推销中用得较多。

其中，爱达模式产生最早，最具有代表性，它注重利用顾客的心理变化规律，为其他模式的设计提供了思路；迪伯达模式是对爱达模式的补充和修正，它把爱达模式前两个阶段的内容更加具体化，因而又前进了一步，被称为现代推销模式；在顾客主动的情况下，使用爱德帕模式既简便又有效。

此外，还有许许多多的推销模式，如希斯模式、韦伯斯特—温德模式等，这里不再详细介绍。

《孙子兵法》上说：“兵无常势，水无常形。”

推销更是如此，没有永恒的唯一模式，任何推销人员都不能盲目照搬这些模式，生搬硬套只会适得其反。

推销人员应该坚持现代推销的基本理念，针对不同的顾客在不同的环境下，用热情和真诚把最适合顾客需求的产品提供给顾客，真正与顾客取得双赢。

<<推销员基本技能>>

编辑推荐

《推销员基本技能》：人力资源和社会保障部教材办公室评审通过适合于职业技能短期培训实用

<<推销员基本技能>>

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>