

<<销售终端实习指导教程>>

图书基本信息

书名：<<销售终端实习指导教程>>

13位ISBN编号：9787512107366

10位ISBN编号：7512107366

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学出版社

作者：杜志敏

页数：213

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>

<<销售终端实习指导教程>>

内容概要

本书按照高职高专学生的培养目标，通过四年校企合作工作现场的实习指导经验总结，为更好地组织大学生深入实际，善始善终地完成高职高专整个学习过程提供有效指导而编写的。其特点具有创新性、可操作性和完整性。

本书共有九章，系统阐述了职业教育实践环节的重要性、高职实践环节如何实现与就业、发展的衔接，校企合作顶岗实习的必要性和合作关键细节，校企之间如何同步创新实现共赢的原理和途径。分析了销售终端实践过程运作和实践技能培训的环节及方法，寻求校企双方优势互补优化的培训程序，围绕双方如何培养人才进行职能拓展。重点研究上岗工作技能训练，专业理论与实践融合训练，综合工作技能训练，综合模拟训练，工作品质教育等方面方法技巧的开发。

本书可作为高职高专就业前实践环节的指导教材，也可以作为销售人员的培训教材，其突出特点为：实用性强，创新点多，能够满足未来销售终端发展中人力资源素质提高的需要。

<<销售终端实习指导教程>>

书籍目录

第1章 职业教育实践环节概论

项目一 职业教育与社会需要的分析

- 一、职业教育概述
- 二、社会需要的高职学生素质、能力
- 三、素质、能力与职业效果的转化

项目二 职业教育实践环节与社会需要的分析

- 一、职业教育实践环节概述
- 二、目前职业教育实践存在着的问题
- 三、高职学生实践环节

第2章 校企合作顶岗实习

项目一 校企合作顶岗实习认识的研究

- 一、校企合作顶岗实习概述
- 项目二 校企合作顶岗实习的策划

- 一、学校对顶岗实习的策划
- 二、企业对顶岗实习的策划
- 三、校企合作长期发展策划

项目三 校企合作顶岗实习的运作

- 一、校企合作顶岗实习的操作程序
- 二、校企合作顶岗实习三方的角色定位
- 三、实习机构的建立

第3章 销售终端的顶岗实习操作

项目一 销售终端的概述性分析

- 一、销售终端分析
- 二、销售终端导购
- 三、销售终端重要作用

项目二 销售终端顶岗实习的理性认知

- 一、销售终端工作角色的定位
- 二、导购员的工作职能定位
- 三、导购员的职业发展定位

第4章 顶岗实习工作环境分析

项目一 销售终端环境的研究

- 一、销售终端环境因素
- 二、销售终端工作人员的基本要求

项目二 实习环境中学生行为的控制与管理

- 一、学生行为的掌控
- 二、引导适应竞争环境
- 三、引导适应工作、生活环境

第5章 销售终端整体运作过程

项目一 销售终端的分析与建立

- 一、销售终端的分析
- 二、销售终端的选择
- 三、销售终端的建立

项目二 销售终端的运行

- 一、产品的进场
- 二、日常货物管理

<<销售终端实习指导教程>>

- 三、导购员进场
- 四、现场生动化设计
- 五、销售统计与货款回收
- 六、促销活动组织
- 项目三 销售终端的维护
 - 一、销售终端维护的概述
 - 二、导购位置、关系的维护
 - 三、与管理者沟通与误会解除
- 项目四 运作过程的学生管理
 - 一、重视工作过程的训练
 - 二、行为控制防微杜渐
- 第6章 销售终端的实践技能——现场工作技能
 - 项目一 销售终端实践技能训练准备
 - 一、销售终端实践技能训练概述
 - 二、现场工作技能训练程序
 - 项目二 现场导购技能训练
 - 一、导购词的研究
 - 二、基本导购词的学习
 - 项目三 现场工作技能训练组织
 - 一、有计划组织培训
 - 二、导购词灵活应用训练
- 第7章 销售终端的实践技能——综合性技能
 - 项目一 综合性技能训练概述
 - 一、综合性技能
 - 二、综合性技能分析
 - 项目二 产品结构分析
- 第8章 公司综合模拟演练
- 第9章 工作品质教育

<<销售终端实习指导教程>>

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>