

<<推销原理与技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销原理与技巧>>

13位ISBN编号：9787561109625

10位ISBN编号：7561109628

出版时间：2004-2

出版时间：大连理工大学出版社

作者：侯铁珊 等编著

页数：520

字数：425000

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>

## <<推销原理与技巧>>

### 内容概要

本书是高等学校经济管理教材之一，借鉴与吸收国内外最新的研究成果和经验，既把销售领域的基本理论和基本知识系统化，形成一个完整的理论和知识体系，又吸收实业界销售人员的成功经验和成熟的技巧，理论体系和实践操作相结合。

全书分为五个部分：第一篇是原理篇，重点阐述整体销售观念和体系以及各种销售方式的比较；第二篇和第三篇是工具篇，阐述销售心理、购买行为分析的理论和方法；第四篇是修养篇，阐述销售员的品质、素质、能力、心理和推销模式；第五篇是技巧篇，汇集并经提炼，把行之有效的推销经验、技巧及谈判策略进行系统化介绍。

适合相关专业师生使用。

## <<推销原理与技巧>>

### 书籍目录

#### 第一篇 推销原理

##### 第1章 整体销售观念与体系

- 1.1 整体销售观念
- 1.2 整体销售体系
- 1.3 营销观念的演讲
- 1.4 整体销售活动的内容

附录

思考题

##### 第2章 推销的基本范畴

- 2.1 推销的本质和涵义
- 2.2 推销的意义与作用
- 2.3 推销人员的职责
- 2.4 影响推销性质的因素
- 2.5 推销的基本类型
- 2.6 推销类型与销售渠道的关系

附录

思考题

##### 第3章 销售方式的比较

- 3.1 建设高效率的自销系统
- 3.2 充分利用中间商分销系统
- 3.3 分销系统选择的6C理论
- 3.4 垂直式分销系统的建立
- 3.5 各种灵活的销售方式
- 3.6 直销方式

附录

思考题

#### 第二篇 销售心理分析

##### 第4章 顾客购买的基本心理活动

- 4.1 销售——心理沟通过程
- 4.2 购买活动的感性认识过程
- 4.3 购买活动的理性认识过程
- 4.4 购买活动的意志过程

附录

思考题

##### 第5章 各棵的个性心理特征

##### 第6章 市场需求与购买动机

#### 第三篇 购买行为分析

##### 第7章 消费者购买行为

##### 第8章 组织购买行为

#### 第四篇 推销人员管理与自我修养

##### 第9章 推销人员的素质与能力

##### 第10章 推销心理与推销模式

##### 第11章 推销人员的管理与控制

#### 第五篇 推销程序与技巧

##### 第12章 推销计划与推销程序

<<推销原理与技巧>>

- 第13章 沟通原理与沟通方式
- 第14章 顾客开发——推销的前期活动
- 第15章 推销接近——推销的中期活动
- 第16章 各样异议的处理与成交——推销的后期活动
- 第17章 商务谈判与策略
- 第18章 销售员业务大纲

<<推销原理与技巧>>

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>