

<<推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<推销技巧>>

13位ISBN编号：9787562256557

10位ISBN编号：7562256551

出版时间：2012-8

出版时间：华中师范大学出版社

作者：李文新 编

页数：241

字数：320000

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>

## <<推销技巧>>

### 内容概要

李文新等编著的《推销技巧》从推销的原则和职能入手，重点阐述了推销的一般程序，并且对电话销售和QQ群营销等新的推销方式进行了归纳和探讨。

《推销技巧》内容深入浅出，理论可读易懂，技能贴近实践操作。

既能保证教学中的师生互动，又能迅速提高学生的实战技能；既能活学活用，又能启发思维、举一反三。

同时大量的案例讨论、阅读资料、知识链接等对主题内容起到了很好的支撑作用。

## &lt;&lt;推销技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 推销概述
    - 第一节 推销的特点及其要素
    - 第二节 推销的原则与程序
    - 第三节 推销的职能
  - 第二章 推销的主体与客体
    - 第一节 推销的主体之一——推销人员
    - 第二节 推销的主体之二——推销对象
    - 第三节 推销的客体
  - 第三章 推销的模式
    - 第一节 爱达模式
    - 第二节 迪伯达模式
    - 第三节 埃德帕模式
    - 第四节 费比模式
  - 第四章 电话销售与QQ群营销
    - 第一节 电话销售
    - 第二节 QQ群营销
  - 第五章 顾客在哪里
    - 第一节 寻找顾客的基本准则
    - 第二节 寻找顾客的程序和方法
  - 第六章 怎样约见顾客
    - 第一节 约见顾客的内容
    - 第二节 约见顾客的方法
  - 第七章 如何接近顾客
    - 第一节 接近准备与接近
    - 第二节 接近顾客的方法
  - 第八章 推销的核心环节——洽谈
    - 第一节 推销洽谈的程序
    - 第二节 推销洽谈的方法
    - 第三节 推销洽谈的技巧
  - 第九章 如何处理顾客异议
    - 第一节 顾客异议成因分析
    - 第二节 处理顾客异议的原则和策略
    - 第三节 处理顾客异议的方法
  - 第十章 推销的最终目标——成交
    - 第一节 识别成交信号
    - 第二节 促成成交的方法与技巧
    - 第三节 成交后的客户服务
  - 第十一章 推销管理
    - 第一节 销售团队建设
    - 第二节 推销绩效评估
    - 第三节 客户关系管理
- 主要参考文献

## <<推销技巧>>

### 编辑推荐

推销是市场营销组合的核心内容，是保证社会再生产过程顺利完成的中心环节。

《21世纪高等职业教育应用型规划教材·经济管理系列：推销技巧》从推销的原则和职能入手，重点阐述了推销的一般程序，并且对电话销售和QQ群营销等新的推销方式进行了归纳和探讨。本教材注重培养学生的实际工作能力，充分体现了“以学生为主体，以能力为本位，以行动为导向，以综合素质为基础”的职业教育课程改革的指导思想。

<<推销技巧>>

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>