

<<商品推销>>

图书基本信息

书名：<<商品推销>>

13位ISBN编号：9787564063719

10位ISBN编号：7564063718

出版时间：2012-7

出版时间：北京理工大学出版社

作者：张丽丽 编

页数：274

字数：334000

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>

<<商品推销>>

内容概要

张丽丽主编的《商品推销》创设推销工作情境，从认识推销、准备推销开始，掌握走访推销、店面推销、电话推销和会议推销等多种情境下的推销能力，并最终达到管理推销的基层管理目标。

本教材以工作过程为导向安排学习内容，有利于学生在不同的情境下做好推销工作。通过情境导入、案例引导、任务驱动、理论讲授、任务实施与考核（模拟演练）、拓展阅读等环节，激发学生的学习热情，充分实现“做中学”，达到“教学做合一”，通过完成一个个有挑战性的任务来提高学生的职业能力。

《商品推销》理论联系实际，实用性强，既可作为高等院校市场营销及相关专业的教材，也可作为企业管理与营销人员的自学用书。

<<商品推销>>

书籍目录

学习情境一 认识推销

- 1.1 推销的概念和功能
 - 1.1.1 推销的定义
 - 1.1.2 推销的三要素
 - 1.1.3 推销的特点
 - 1.1.4 推销的功能
- 1.2 推销的作用与基本原则
 - 1.2.1 推销的作用
 - 1.2.2 推销的基本原则
- 1.3 推销理论与推销模式
 - 1.3.1 推销方格理论
 - 1.3.2 推销模式

学习情境二 准备推销

- 1.1 推销员必备的心态
- 1.2 推销员必备的思想素质
- 1.3 推销员必备的文化素质
- 1.4 推销员必备的礼仪
- 1.5 推销员必备的业务素质
- 1.6 推销员必备的职责

学习情境三 店面推销

- 1.1 店面推销
 - 1.1.1 店面推销的定义
 - 1.1.2 店面推销的基本方式
 - 1.1.3 店面推销的准备工作
- 1.2 店面推销的步骤
 - 1.2.1 吸引客户
 - 1.2.2 迎接客户
 - 1.2.3 探索并判断客户需求
 - 1.2.4 展示介绍产品
 - 1.2.5 处理客户异议
 - 1.2.6 推销建议
 - 1.2.7 结束交易和售后服务
- 1.3 店面推销应注意的问题
- 1.4 店面推销的方法
- 1.5 店面推销的常用技巧
 - 1.5.1 语言的技巧
 - 1.5.2 购买信号识别技巧
 - 1.5.3 促成客户购买的技巧
- 1.6 其他推销技术

学习情境四 走访推销

- 1.1 走访推销的含义
- 1.2 走访推销的准备工作
- 1.3 寻找推销对象
- 1.4 鉴别潜在客户
 - 1.4.1 衡量潜在客户购买力的方法

<<商品推销>>

1.4.2 潜在客户购买权力审查

1.4.3 建立准客户卡

1.5 制订访问计划

1.6 接近推销对象

1.6.1 约见推销对象

1.6.2 接近推销对象的准备工作

1.6.3 接近推销对象

1.7 与推销对象洽谈

1.7.1 推销洽谈的定义和种类

1.7.2 推销洽谈的程序

1.7.3 推销洽谈的内容

1.7.4 推销洽谈的方法

1.7.5 推销洽谈中应注意的问题

1.8 处理客户异议

1.8.1 客户异议及类型

1.8.2 处理异议的步骤

1.8.3 处理异议的方法

1.9 推销成交

1.10 售后服务

学习情境五 电话推销

1.1 电话推销的含义和特点

1.2 电话推销的步骤

1.2.1 电话推销前的准备

1.2.2 掌握拨打电话的礼仪

1.2.3 绕过前台和秘书

1.2.4 开场白

1.2.5 探询、挖掘客户需求

1.2.6 有效地推荐产品

1.2.7 处理客户异议

1.2.8 促成交易

1.2.9 成交跟进

1.3 电话沟通的技巧

1.3.1 提高电话沟通中的感染力

1.3.2 认真倾听

1.3.3 与不同类型的客户电话沟通的技巧

1.3.4 让客户回电话的技巧

学习情境六 会议推销

1.1 会议推销概述

1.2 会议推销的步骤

1.2.1 会前准备

1.2.2 会中组织

1.2.3 会后管理

1.3 会议推销的筹划

学习情境七 管理推销

1.1 管理推销员

1.1.1 推销员管理的功能

1.1.2 推销员管理的内容

<<商品推销>>

1.1.3 培训推销员

1.1.4 激励推销员

1.1.5 考核推销员

1.2 管理推销业务

1.2.1 推销计划的制订与实施

1.2.2 推销绩效的评估

1.3 控制推销

1.4 客户管理

参考文献

<<商品推销>>

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>