

<<现代推销技术>>

图书基本信息

书名：<<现代推销技术>>

13位ISBN编号：9787564064860

10位ISBN编号：7564064862

出版时间：2012-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：田春来 编

页数：276

字数：439000

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>

## <<现代推销技术>>

### 内容概要

田春来主编的《现代推销技术》以教高[2007]2号文件精神为指导，以

“适用、够用、实用”为原则，以塑造应用型人才为培养目标，注重提升学生的创新、创业能力，在编写体系上采用“任务分析、任务学习、任务实施、任务考核”的任务驱动模块，强调行动导向理论在推销技术课程的具体应用。

《现代推销技术》用任务情境取代传统的章前案例，教材具有可读性、趣味性，在编写体例上分为理论篇、实务篇、管理篇。

根据推销岗位的核心能力要求，本书分为推销概述、推销人员的素养、寻找识别客户、推销接近、推销洽谈、处理客户异议、推销成交及推销人员的管理8个项目，每个项目下设若干具体子任务，以培养学生从模拟到实战，从演绎到编撰，使学生的能力得到渐次提升。

《现代推销技术》可作为高等院校推销技术相关课程的教学用书，也可以作为企业管理人员专业培训和自学用书，对有望提高推销技能的读者也很适用。

## <<现代推销技术>>

### 书籍目录

#### 理论篇

##### 项目一 推销概述

###### 任务一 推销含义

###### 任务二 推销方格理论

###### 任务三 推销模式

##### 项目二 推销人员的素养

###### 任务一 推销人员具备的上岗条件

###### 任务二 推销人员的内涵能力要求

###### 任务三 推销人员的基本礼仪

#### 实务篇

##### 项目三 寻找识别客户

###### 任务一 准顾客的筛选

###### 任务二 寻找顾客的方法

###### 任务三 顾客资格审查

##### 项目四 推销接近

###### 任务一 接近准备

###### 任务二 顾客约见

###### 任务三 接近顾客的方法

###### 任务四 电话推销

###### 任务五 门店推销

##### 项目五 推销洽谈

###### 任务一 推销洽谈的目标与内容

###### 任务二 推销洽谈的原则及步骤

###### 任务三 推销洽谈的方法

###### 任务四 推销洽谈的策略和技巧

##### 项目六 处理顾客异议

###### 任务一 顾客异议的类型及成因

###### 任务二 顾客异议的处理原则及策略

###### 任务三 顾客异议的处理方法

##### 项目七 推销成交

###### 任务一 成交信号及成交策略

###### 任务二 促成交易的方法

###### 任务三 成交的后续工作

#### 管理篇

##### 项目八 推销人员的管理

###### 任务一 推销人员的选拔与培训

###### 任务二 推销人员的薪酬与激励

###### 任务三 推销人员的绩效考评

#### 参考文献

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>