

<<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：9787565703119

10位ISBN编号：7565703117

出版时间：2011-8

出版时间：中国传媒大学出版社

作者：佟姗姗，王彤 主编

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

本书力争理论与实际紧密结合，所采用案例丰富、新颖、实用性较强，每章章首有明确的学习目标及案例导入，章尾有与本章内容相关的案例分析和实践技能训练。

本书既可作为高等院校、职业技术学院和成人高校经济类专业学生的通用教材，也可作为企业市场营销和管理人员的培训或业务参考用书。

<<现代推销技术>>

书籍目录

- 前言
- 第一章 推销概述
 - 第一节 认识推销
 - 第二节 推销原则与程序
 - 第三节 推销观念的演变与发展
 - 本章小结
 - 思考与练习
 - 实践与技能
- 第二章 推销心理
 - 第一节 推销心理概述
 - 第二节 顾客购买心理
 - 第三节 推销技术理论
 - 第四节 推销模式
 - 本章小结
 - 思考与练习
 - 实践与技能
- 第三章 寻找顾客
 - 第一节 顾客选择概述
 - 第二节 寻找顾客的基本原则
 - 第三节 寻找、开发潜在顾客的一般程序和方法
 - 本章小结
 - 思考与练习
 - 实践与技能
- 第四章 顾客资格审查
 - 第一节 顾客需求审查
 - 第二节 顾客支付能力的审查
 - 第三节 购买人资格的审查
 - 本章小结
-
- 第五章 接近顾客
- 第六章 推销洽谈
- 第七章 顾客异议及处理
- 第八章 推销成交与售后服务
- 第九章 推销人员的素质与能力
- 第十章 推销管理
- 第十一章 网络推销
- 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>