

<<农药销售技巧与实战>>

图书基本信息

书名：<<农药销售技巧与实战>>

13位ISBN编号：9787122022868

10位ISBN编号：7122022862

出版时间：2008-4

出版单位：化学工业出版社

作者：蔡国友 编

页数：221

字数：264000

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>

<<农药销售技巧与实战>>

内容概要

本书从农药销售实战的角度，系统介绍了农药职业销售员的职业前途、性情培养、能力锻炼，农药市场的开发与推广，农药销售团队建设与训练，农药销售中的关键技巧、销售渠道建设与管理以及农药有关知识和信息等内容，为农药行业销售人员及管理者提供了系统思路、营销策略和实际操作方法，实用性强。

可作为农药企业营销、管理人员的职业培训用书，也可供农业院校农药、植保等相关专业毕业生、农业从业人员参考使用。

<<农药销售技巧与实战>>

书籍目录

第一篇 思路篇 第一章 农药职业销售员的职业前途 一、正在兴起的热门职业 二、值得关注的就业选择 三、前途无限的职业方向 第二章 农药销售不可或缺的商业哲学 一、基础营销 二、关系营销 三、和谐营销第二篇 素质篇 第三章 农药职业销售员的性情培养 一、性格影响命运 二、心态决定成功 三、习惯产生力量 四、细节产生差距 五、坚持才能胜利 六、职业需要道德 七、有信就有前途 第四章 农药职业销售员的能力锻炼 一、解决问题的能力 二、调动资源的能力 三、不断创新的能力 四、沟通交际的能力 五、商务写作的能力第三篇 应用篇 第五章 农药市场开发与推广 第一节 农药市场现状 一、农药行业特点 二、农业行业现状 三、农民消费行为分析 第二节 市场开发与推广的重要性及涵义 一、农药进入市场的程序 二、市场开发的重要性 三、市场开发的涵义 四、市场开发与销售的关系 第三节 市场开发与推广的流程 一、市场调查 二、市场分析 三、市场细分 四、制定市场开发计划 五、田间试验示范 六、组织现场会议 七、编制宣传资料 八、组织召开推广会议 九、终端拉动和促销 第四节 几种有效的市场开发方法 一、产品市场的开发 二、客户的开发 三、渠道开发 四、市场开发与销售的衔接 第六章 农药销售团队建设与训练 第一节 销售团队建设 一、销售团队建设的意义 二、销售组织 三、销售团队建设 第二节 销售团队训练 一、销售团队训练的意义 二、培训的误区 三、实施有效的培训 第七章 农药销售中的关键技巧 第一节 访前准备 一、设定访问目标 二、态度准备 三、职业形象准备 四、销售工具准备 五、接近技巧 第二节 客户沟通技巧 一、沟通的概念..... 第八章 农药销售渠道建设与管理第四篇 知识篇 第九章 农药销售员的知识储备 第十章 农药销售员常见问题分析与处理 第十一章 品种施用安全要点第五篇 信息篇 第十二章 农药资料信息参考文献

<<农药销售技巧与实战>>

章节摘录

第一章 农药职业销售员的职业前途 思路是感悟，思路是智慧，思路是统领，思路是哲学。思路决定方向，思路决定路径，思路决定手段，思路决定效率，思路决定成功。

学习如此，生活如此，事业如此。

择业如此，从业如此，成功如此。

进入农药行业的职场，从事农药营销的职业，实现理想的销售业绩，达致完美的人生，首先要有一个好的思路。

一、正在兴起的热门职业 加入WTO以后，中国农药行业的开放步伐日益加快，正迅速地行进在国际化和市场化的道路上，国内外农药生产企业和销售企业将在同一个竞技场上展开愈来愈激烈的竞争。

在计划经济年代，国家对作为稀缺资源的农药实行专营，法定专营机构的供销系统，承担的主要业务和职能是围绕计划、分配、调拨、储运、记账、核算、结算展开的。

这些法定的专营机构不是本来意义上的经营实体，其销售人员也不是严格意义上的销售员。

现在，由于市场经济的实行，农药行业发生了根本性的变化，农药经营主体在性质、类型和规模上都呈多元化趋势，更要直接面对复杂的市场和残酷的竞争。

农药销售在连接生产和消费上，地位越来越重要，作用越来越突出，市场经济正在呼唤专业的农药销售员队伍——农药职业销售员。

“农药职业销售员”是以农药销售为主业、具有特定素质和技能的专业社会群体。

主要包括农药生产企业的销售人员、农资经销分销企业的销售人员、农资零售网点店面的销售人员。

目前我国农药的销售员队伍，有相当数量是过去国营农药生产厂家、农业生产资料公司和农业技术推广部门的转业人员，大中型农药生产流通企业和外资合资企业近年来招聘了一批农业院校毕业的销售人员，而直接面向农业最基层的零售网点店面的销售人员则成分混杂、业务水平参差不齐。

从数量上看，各级、各类农药销售人员有四五十万人。

这只庞大的销售员队伍，总体上看职业素质与专业技能还不高，目前正在经受着市场经济的洗礼，要么提高，要么出局。

<<农药销售技巧与实战>>

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>