

<<推销技术>>

图书基本信息

书名：<<推销技术>>

13位ISBN编号：9787303120857

10位ISBN编号：7303120858

出版时间：2011-7

出版时间：北京师范大学出版社

作者：庞如春 等主编

页数：263

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>

<<推销技术>>

内容概要

庞如春、高宏艳主编的本书是全国高等职业教育市场营销专业精品系列教材之一。

本书将推销定位于现代营销系统，遵循“理论以够用为度，实践教学以企业的基本业务为参照”的原则，以高职市场营销专业课程改革成果为基础，以培养学生的综合职业能力为目标，以推销员职业技能鉴定的标准和网络经济的特征为参考，突出实务训练，把理论融于实务技能的体系中，满足学生职业资格证书考试与实践能力的培养的双重要求而编写的。

全书的学习目标、正文、案例导读及启示、小结、课上课下训练及课堂活动等互为呼应，语言通俗易懂，选材实用生动，可读性强，对提高学与做的积极性和自觉性很有帮助。

本书以推销过程为线索，包容各类商务推销要素，设置了八章内容：即推销导论、寻找与接近顾客、推销价格、推销与谈判技术、顾客异议处理、销售促进、网络推销、成交与履约。

本书适用于普通高等院校(高职高专、应用型本科)成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院市场营销专业及其他相关专业的教学，也可供五年制高职学生使用，并可作为专业人士的参考读物。

<<推销技术>>

书籍目录

- 第一章 推销导论
 - 第一节 推销概述
 - 第二节 人员推销
 - 第三节 推销相关知识
- 第二章 寻找与接近顾客
 - 第一节 寻找顾客
 - 第二节 顾客资格审查
 - 第三节 约见顾客
 - 第四节 接近顾客
- 第三章 推销价格
 - 第一节 价格的哲学
 - 第二节 报价技术
 - 第三节 还价技术
 - 第四节 价格策略与技巧
- 第四章 推销与谈判技术
 - 第一节 处理需求与行为
 - 第二节 排除障碍
 - 第三节 应变策略
 - 第四节 压力的施加与解除
 - 第五节 实施让步
 - 第六节 取得进展
- 第五章 推销异议处理
 - 第一节 正确认识顾客异议
 - 第二节 辩证把握处理顾客异议的原则与方法
 - 第三节 常见顾客异议的处理技巧
- 第六章 推销促进
 - 第一节 广告促销技术
 - 第二节 营业推广技术
 - 第三节 企业公共关系技术
- 第七章 网络推销
 - 第一节 网上消费者
 - 第二节 网络推销渠道
 - 第三节 网络推销实务
 - 第四节 网络促销策略
- 第八章 成交与履约
 - 第一节 成交
 - 第二节 签订协议
 - 第三节 推销服务
 - 第四节 追结货款
- 参考文献
- 教学支持说明

<<推销技术>>

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>