

<<图书销售>>

图书基本信息

书名：<<图书销售>>

13位ISBN编号：9787500102915

10位ISBN编号：7500102917

出版时间：1996-10

出版时间：中国对外翻译出版公司

译者：刘光琴/等

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>

<<图书销售>>

书籍目录

- 目录
- 前言
- 致谢
- 高射投影幻灯片
- 讲义
- 导言
- 第1讲
- 1.1培训班课程介绍和自我介绍
- 1.2图书贸易概览
- 1.3什么是商业企业？
- 1.4什么是商业企业？
(续)
- 第2讲
- 2.1地点和房舍
- 2.2推销原则
- 2.3商店布置
- 2.4接触顾客的技巧
- 第3讲
- 3.1财务介绍
- 3.2营业帐户
- 3.3毛利
- 3.4毛利——存货构成
- 3.5损益帐户
- 3.6计算百分比的练习
- 3.7解释损益帐户
- 3.8其他比率
- 3.9资产负债表
- 3.10预算编制
- 3.11 销货预算
- 3.12案例研究简介
- 第4讲
- 4.1案例研究——销货预算编制
- 4.2小组汇报
- 4.3其他预算
- 4.4存货、供货和订货
- 4.5时间 计划和管理
- 第5讲
- 5.1营销
- 5.2库存知识
- 5.3图书评价
- 5.4进货技巧
- 5.5进货所涉财务问题
- 5.6存货控制原则
- 5.7书目服务一

<<图书销售>>

第6讲

6.1书目服务二

6.2为什么培训和交流很重要

6.3开放论坛

高射投影幻灯片

1 从作者到读者/顾客

2 目标

3 公司目标

4 资源

5 相互联系的决定

6 四个商业经营问题

7 直观推销

8 什么是推销？

9 推销的无声诱导

10 利润靶心

11 使图书/顾客/书商结合起来

12 推销并不总是等于全部工作

13 顾客

14 人

15 利用官能

16 平视高度即为购物高度

17 AIDA

18 五个适当

19 VIPS

20 开架式布置

21 限制式布置

22 开放式布置

23 四类存书

24 销售的六个步骤

25 恰好原则

26 决算框架

27 营业帐户

28 不同销货毛利的销售额“构成”

29 第4年的营业和损益帐户

30 带百分比的营业和损益帐户

31 预算的定义

32 营销和销售的定义

33 察觉价值

34 购买过程

35 营销计划流程图

36 买主/销售代表情况

37 存货控制的目标

38 存货控制卡样本

讲义

1 为什么必须有经理？

——统一练习

<<图书销售>>

2 什么是商业企业？

3 地点和房舍——统一练习

4 推销一

5 推销二

6 商店布置

7 需求品类等

8 销售的六个步骤

9 决算框架

10 第4年的营业和损益帐户

11 带百分比的损益帐户（答案）

12 第3年的损益帐户

13 资产负债表实例

14 销货预算

15 销货预算——详细的

16 销货预算——详细分类

17 销货预算——每月预计

18 销货预算案例研究和练习

19 销货预算案例研究——城市书店背景说明

20 销货预算案例研究——城市书店平面图

21 城市书店——第4年进货预算说明

22 城市书店——进货预算——预计

23 城市书店——进货预算——答案

24 城市书店——现金流量预算实例

25 现金流量预测实例——一般说明

26 时间和计划——一个人练习

27 一日工作计划

28 一周工作计划

29 关于你的时间计划的说明

30 时间管理——经理们的共同缺点

31 每日分析

32 市场研究的图解表述

33 营销——定义

34 营销——PEST概念

35 营销计划流程图

36 图书评价

37 图书评价——技术审查

38 图书评价——本文和文化审查

39 图书评价——购书者

40 图书评价——购书者的购买原因

40 图书评价——人们为什么不买书

41 图书评价——基本要点

42 买主/销售代表情况

43 进货所涉财务问题——例1—9

44 存货控制

45 《惠特克在版图书》样例

46 《书商》的本周出版物样例

<<图书销售>>

- 47 英国国家书目周刊主题目录样例
- 48 英国国家书目周刊作者和书名索引样例
- 49 鲍克著者目录样例
- 50 鲍克书名目录样例
- 51 鲍克主题目录样例
- 52 鲍克款目样例
- 53 培训班评估表

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>