

图书基本信息

书名：<<中国农民工职业教育培训教材 商品推销员>>

13位ISBN编号：9787540846503

10位ISBN编号：754084650X

出版时间：2009-2

出版时间：四川教育出版社

作者：农民工职业教育培训教材编委会 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>

内容概要

随着我国经济发展的加快，大批农民进入城市务工。

据2006年国务院政策研究室发布的《中国农民工调研报告》，我国外出务工农民数量为1.2亿人左右，如果加上在本地乡镇企业就业的农村劳动力，农民工总数大约2亿人。

从趋势上说，农民工的数量仍然在不断增加。

在珠江三角洲的一些地区，农民工的人数可达本地户籍人口的10倍以上，“劳务经济”已经成为国民经济发展中的新亮点。

在今后20年里，我国至少还要推动2亿~3亿农村劳动力进入城市和乡镇非农产业。

加强对农民工的职业教育，对解决“三农”问题，推进城镇化建设，实现十七大提出的“推动科学发展，促进社会和谐，为夺取全面建设小康社会新胜利而奋斗”的目标具有重要意义。

2006年7月，教育部领导在国务院新闻办召开的新闻发布会上指出，职业教育在今后一段时间内服务的主要对象就是农民工，要“使无业者有业，使有业者乐业”。

书籍目录

第一章 推销概述 第一节 什么是推销 第二节 推销员的基本素质要求 第三节 推销员的基本职责
第二章 市场调查 第一节 市场调查概述 第二节 市场调查程序 第三节 市场调查方法
第三章 推销准备工作 第一节 推销员社交的基本原则 第二节 推销员的自我准备 第三节 社交礼仪的基本要求 第四节 认识自己的推销品 第五节 推销目标与计划
第四章 寻找潜在客户 第一节 潜在客户应具备的条件 第二节 寻找潜在客户的渠道 第三节 寻找潜在客户的方法
第五章 接近客户 第一节 概述 第二节 电话接近客户的技巧 第三节 使用信函接近客户的技巧 第四节 直接拜访客户的技巧
第六章 推销面谈 第一节 开局技巧及其策略 第二节 摸底的施行及其策略 第三节 报价、还价及其策略 第四节 顾客异议及其处理技巧 第五节 成交的促成及其策略
第七章 客户管理 第一节 客户档案管理 第二节 客户资料分析 第三节 大客户管理 第四节 客户投诉处理
第八章 讨债 第一节 应收账款的管理和分析方法 第二节 讨债策略 第三节 讨债技巧
第九章 推销员应具备的法律知识 第一节 消费者权益保护法 第二节 产品质量法 第三节 经济合同法 第四节 反不正当竞争法 第五节 广告法 第六节 商标法参考文献

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>