

<<推销实务>>

图书基本信息

书名：<<推销实务>>

13位ISBN编号：9787561138212

10位ISBN编号：7561138210

出版时间：2007-11

出版时间：辽宁大连理工大学

作者：张晓青，高红梅主

页数：220

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>

<<推销实务>>

内容概要

本教材共分为四大模块、六个项目，借助于目标导向、工作实施、职业加油站、培训游戏、任务回顾等形式，采用学习任务和工作任务、分任务和总任务分进合击的编写手法，形成了一个比较完整、实践性强的推销实务操作过程。

本教材实用价值较高，目标导向明确、工作实施精确、职业知识丰富、案例翔实、培训游戏实用，理论、实践情景交融，集合了推销理论技巧书、推销人生职业规划书、推销职业技能训练手册等功能角色为一体，既可作为高职高专院校市场营销专业教材，也可作为本科院校市场营销专业参考教材，还可作为企业营销人员和管理人员的职业生涯自学用书。

本教材由四川商务职业学院市场营销学科带头人罗小东、陕西工业职业技术学院王金辉任主编，由西安思源学院麻见阳、四川商务职业学院张莉任副主编，陕西工业职业技术学院赵利娟参与了本教材的编写。

具体分工如下：罗小东负责全书体系策划、组织协调以及全书的统稿，并编写项目六；王金辉协同组织编写工作，并编写项目四；麻见阳编写项目二和项目三；张莉编写项目五；赵利娟编写项目一。

<<推销实务>>

书籍目录

职业展望模块

项目一 推销职业生涯规划设计

任务1 熟悉推销职业生涯和就业前景

任务2 撰写推销人员职业生涯规划书

任务3 储备推销人员职业素质和职业能力

项目二 推销理论知识及其应用

任务1 了解推销的基本理论

任务2 制订推销计划

职业操作模块

项目三 推销接近

任务1 寻找与识别顾客

任务2 约见顾客

任务3 接近顾客

项目四 推销洽谈

任务1 推销洽谈

任务2 处理顾客异议

任务3 促成交易

职业管理模块

项目五 推销管理

任务1 推销人员管理

任务2 客户管理

任务3 推销绩效评估

综合实践模块

项目六 推销综合实践

参考文献

<<推销实务>>

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>