

《人员推销教程 理论技巧案例》

图书基本信息

书名：《人员推销教程 理论技巧案例》

13位ISBN编号：9787111094050

10位ISBN编号：7111094050

出版时间：2001-10-01

出版社：机械工业出版社

作者：张永

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《人员推销教程 理论技巧案例》

内容概要

编辑推荐：本书力求规范、系统地介绍推销的原理和实践方法。全书内容中分为三个部分：第一部分规范地介绍推销员在工作中所涉及的基础知识（第1-5章），包括人员推销与市场营销的关系、推销员的职责与素质、推销政策与竞争对手、购买行为与推销行为之间的联系、推销的基本手段——推销语言艺术等；第二部分则系统地介绍推销活动过程各个阶段所需的实践技巧（第6-12章），包括怎样寻找和分析顾客、怎样制定推销访问计划、怎

《人员推销教程 理论技巧案例》

书籍目录

前言

第1章 市场营销与推销

第2章 推销员

第3章 企业、销售政策与竞争对手

第4章 购买行为与推销活动

第5章 推销语言艺术

第6章 寻找潜在顾客

第7章 规划访问过程

第8章 接近顾客

第9章 面谈

第10章 处理顾客异议

第11章 促进成交

第12章 管理客户关系

附录 推销案例精选

《人员推销教程 理论技巧案例》

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：www.tushu000.com