

# 《促销管理》

## 图书基本信息

书名：《促销管理》

13位ISBN编号：9787300024363

10位ISBN编号：730002436X

出版时间：1998-03

出版社：中国人民大学出版社

作者：李先国

页数：385

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](http://www.tushu000.com)

## 书籍目录

### 目录

#### 第一篇 概论

##### 第一章 促销管理概述

###### 第一节 促销与促销管理

###### 第二节 促销沟通理论

###### 第三节 促销组合的确定

#### 第二篇 销售促进管理

##### 第二章 销售促进决策

###### 第一节 销售促进的含义与特征

###### 第二节 销售促进决策过程

##### 第三章 销售促进策略（一）

###### 第一节 赠送优待券

###### 第二节 折价优待

###### 第三节 集点优待

###### 第四节 退费优待

###### 第五节 竞赛与抽奖

##### 第四章 销售促进策略（二）

###### 第一节 赠送样品

###### 第二节 付费赠送

###### 第三节 包装促销

###### 第四节 零售补贴

###### 第五节 POP广告

#### 第三篇 人员推销管理

##### 第五章 人员推销原理

###### 第一节 人员推销决策概述

###### 第二节 人员推销的目标与方式

###### 第三节 人员推销的结构与规模

###### 第四节 推销人员的职责与素质

##### 第六章 推销人员的招募与培训

###### 第一节 推销人员的招募

###### 第二节 推销人员的甄选

###### 第三节 推销人员的培训

##### 第七章 推销人员的激励与指导

###### 第一节 激励的一般原理

###### 第二节 竞赛激励

###### 第三节 激励士气的方法

###### 第四节 推销人员的指导

##### 第八章 推销人员的考评与报酬

###### 第一节 推销人员的业绩考评

###### 第二节 推销人员的报酬制度

##### 第九章 推销活动过程管理

###### 第一节 推销活动过程之一：推销准备

###### 第二节 推销活动过程之二：访问顾客

###### 第三节 推销活动过程之三：处理异议

###### 第四节 推销活动过程之四：建议成交

##### 第十章 客户管理

###### 第一节 客户管理的内容及原则

- 第二节 客户管理分析的方法
- 第三节 客户管理分析的流程
- 第四节 如何处理客户投诉
- 第四篇 广告宣传管理
- 第十一章 广告促销决策
- 第一节 广告促销及其决策
- 第二节 广告调查和广告目标
- 第三节 广告预算的理论分析
- 第四节 广告预算方法及预算分配
- 第五节 广告媒体决策
- 第六节 广告实施决策
- 第七节 广告效果测定
- 第十二章 广告策划管理
- 第一节 广告创意与广告风格
- 第二节 广告定位的选择
- 第三节 广告制作管理
- 第四节 广告策略的运用
- 第十三章 广告代理管理
- 第一节 广告主与广告代理
- 第二节 专业广告代理
- 第三节 媒介广告代理
- 第十四章 公共宣传决策
- 第一节 公共宣传决策概述
- 第二节 如何面对新闻界
- 第三节 公共宣传新闻稿的写作
- 第四节 公共宣传活动策划
- 第五篇 案例
- 第十五章 促销案例
- 案例一 亚都公司的市场推广
- 案例二 天翁公司的人才招聘
- 案例三 莲花味精的促销战略
- 案例四 洛兹推出极品衬衫
- 案例五 中国有个娃哈哈
- 案例六 太阳食品重放光彩
- 案例七 众人关注“秦池现象”
- 案例八 诗风绿饮品促销京城
- 案例九 巨人集团的广告事件
- 案例十 TCL王牌彩电逐鹿中原
- 案例十一 活力28促销策划案
- 案例十二 小天鹅促销企划案
- 附录一 销售人员培训实施要领
- 附录二 中华人民共和国广告法
- 参考文献
- 后记

# 《促销管理》

## 精彩书评

1、销售人员了解促销概念、过程、结果的辅助书，比如铺货率、POP、渠道、经销商等等，从而对整个销售过程熟练掌握，为后期与经销商、卖场谈促销活动提供理论支持，提高销售人员的专业性，并合理运用促销策略达到销售额的提升，当然我感觉主要是针对快消品而言，所以该行业的销售人员更应该熟读，把理论运用于实践中，并为学习更高层次的销售理念策略提供支持。

# 《促销管理》

## 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](http://www.tushu000.com)