

《推销技巧》

图书基本信息

书名：《推销技巧》

13位ISBN编号：9787810895927

10位ISBN编号：7810895923

出版时间：2004-1

出版社：东南大学出版社

作者：邱训荣

页数：174

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

《推销技巧》

内容概要

高等职业教育经济管理类专业教材。

本书从推销员职业技能和高等职业教育的要求出发，以推销活动程序为线索规划教材的内容体系，本着精炼理论、强化应用、培养技能的原则，主要阐释和解决推销实践中的各类技术性问题。全书具有内容结构合理，逻辑严密，深入浅出，案例生动丰富，应用性、实践性、操作性强等特点，有利于提高读者的学习兴趣和分析问题、解决问题的能力。

本书可作为高职高专经济管理类专业的教材，同

《推销技巧》

书籍目录

1 推销概述

1.1 什么是推销

1.2 推销基本原理

1.3 以推销为职业

思考题

案例分析

2 推销人员

2.1 人员推销概述

2.2 推销人员素质

2.3 推销礼仪

思考题

案例分析

3 推销准备的技巧

3.1 自我准备

3.2 产品准备

3.3 熟悉

《推销技巧》

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