

# 《现代推销技术》

## 图书基本信息

书名：《现代推销技术》

13位ISBN编号：9787565703119

10位ISBN编号：7565703117

出版时间：2011-8

出版社：中国传媒大学出版社

页数：289

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)

# 《现代推销技术》

## 内容概要

《现代推销技术》力争理论与实际紧密结合，所采用案例丰富、新颖、实用性较强，每章章首有明确的学习目标及案例导入，章尾有与本章内容相关的案例分析和实践技能训练。《现代推销技术》既可作为高等院校、职业技术学院和成人高校经济类专业学生的通用教材，也可作为企业市场营销和管理人员的培训或业务参考用书。

## 书籍目录

前言

第一章 推销概述

第一节 认识推销

第二节 推销原则与程序

第三节 推销观念的演变与发展

本章小结

思考与练习

实践与技能

第二章 推销心理

第一节 推销心理概述

第二节 顾客购买心理

第三节 推销技术理论

第四节 推销模式

本章小结

思考与练习

实践与技能

第三章 寻找顾客

第一节 顾客选择概述

第二节 寻找顾客的基本原则

第三节 寻找、开发潜在顾客的一般程序和方法

本章小结

思考与练习

实践与技能

第四章 顾客资格审查

第一节 顾客需求审查

第二节 顾客支付能力的审查

第三节 购买人资格的审查

本章小结

.....

第五章 接近顾客

第六章 推销洽谈

第七章 顾客异议及处理

第八章 推销成交与售后服务

第九章 推销人员的素质与能力

第十章 推销管理

第十一章 网络推销

参考文献

## 精彩短评

1、完全能提升自己

# 《现代推销技术》

## 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)