

# 《商品推销应用技术》

## 图书基本信息

书名：《商品推销应用技术》

13位ISBN编号：9787508484419

10位ISBN编号：750848441X

出版时间：2011-4

出版社：水利水电出版社

作者：郑锐洪 编

页数：273

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)

# 《商品推销应用技术》

## 内容概要

《商品推销应用技术》是一门科学，也是一种艺术；推销是一个热门行业，也是一种富于挑战性的工作。《商品推销应用技术》以推销的“工作过程”为导向，从推销基本认知、推销员素质准备、零销活动实施、推销服务与管理四个篇章十二个单元展开，充分体现体系现实感、理论可读性、方法实用性、案例本土化的特点，可作为高等院校专业用书和职业技能培训用书，是一本学生好学、老师好用的好教材。

## 书籍目录

前言

单元一 推销基本认知

项目一 了解推销的概念与内涵

任务1 界定推销行为

任务2 了解推销工作的特点

项目二 弄清推销、销售与营销的区别

任务1 辨析推销与营销

任务2 辨析推销与销售

项目三 了解推销流程及学科发展

任务1 认识推销活动的一般流程

任务2 了解现代推销学科的发展

项目四 把握商品推销的伦理原则

任务1 了解销售行业的道德失范现象

任务2 把握商品推销的商业伦理原则

单元小结

训练题

综合案例分析

单元二 推销理论和模式

项目一 了解推销三角理论

项目二 认识推销方格理论

任务1 掌握推销人员方格

任务2 掌握顾客方格

项目三 四种典型推销模式分析

任务1 掌握爱达(MDA)模式

任务2 掌握迪伯达(DIPADA)模式

任务3 掌握埃德帕(IDEPA)模式

任务4 掌握费比(FAJBE)模式

项目四 讨论新时期推销创新

任务1 讨论知识推销

任务2 讨论关系推销

任务3 讨论网络推销

任务4 讨论体验推销

单元小结

训练题

综合案例分析

单元三 推销员素质准备

项目一 推销员的素质准备

任务1 道德素质准备

任务2 文化素质准备

任务3 心理素质准备

任务4 身体素质准备

项目二 推销员的知识准备

任务1 企业知识准备

任务2 产品知识准备

任务3 推销专业知识准备

任务4 客户服务知识准备

任务5 竞争对手知识准备

任务6 相关法律知识准备

项目三 推销员的能力准备

任务1 培养学习能力

任务2 磨练洞察力

任务3 沟通能力训练

任务4 锻炼交际能力

任务5 练就忍耐力

任务6 自我控制能力培养

任务7 自我调节能力养成

任务8 创新应变能力开拓

项目四 成功推销员的特质塑造

任务1 挖掘强烈的企图心

任务2 培养超人的勇气

任务3 焕发销售激情

任务4 养成良好的自控力

任务5 形成非凡的亲合力

单元小结

训练题

综合案例分析

单元四 推销沟通与礼仪

项目一 了解客户沟通

任务1 理解沟通的含义

.....

单元五 目标顾客寻找

单元六 接近目标顾客

单元七 推销业务洽谈

单元八 顾客异议处理

单元九 促成业务交易

单元十 开展电话推销

单元十一 推销售后服务

单元十二 推销过程管理

参考文献

# 《商品推销应用技术》

## 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)