

《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：9787301200889

10位ISBN编号：7301200889

出版时间：2012-2

出版社：北京大学出版社

页数：239

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

《现代推销技术》

内容概要

《现代推销技术》根据市场营销专业毕业生在销售岗位上的典型工作任务，以销售实际工作过程为主线编写而成，具体包括销售岗前培训、顾客信息管理、策划销售访问和开展销售访问4个任务。《现代推销技术》强调服务顾客就是销售人员存在的理由，强调运用人员推销的黄金准则来帮助他人。

《现代推销技术》贯彻“校企合作、工学结合”的理念，十分重视“做中学”的事例和练习，包括理解销售概念和惯例所必备的基本知识，提供的资料丰富，实用性强，简洁易懂。

《现代推销技术》可作为高职高专市场营销及相关专业的教材，也可作为企业对新员工培训的参考用书，还可以作为销售人员进行销售展示准备和角色扮演的完备指导书。

书籍目录

任务1 销售岗前培训

1.1 销售心理素质

- 1.1.1 重新认识销售职业
- 1.1.2 掌握销售的黄金准则
- 1.1.3 发觉生活中的销售
- 1.1.4 明白自己为什么作为销售员被录用
- 1.1.5 为什么选择做销售
- 1.1.6 怎样才能销售事业上取得成功
- 1.1.7 成功销售人员应具备的心理素质

销售职业素质提升

1.2 销售职业道德

- 1.2.1 明白企业的社会责任
- 1.2.2 是什么影响着伦理行为
- 1.2.3 掌握销售伦理指导方针
- 1.2.4 处理与销售有关的伦理问题
- 1.2.5 销售人员与雇主打交道中的伦理问题
- 1.2.6 销售人员与顾客打交道中的伦理问题
- 1.2.7 管理销售中的伦理道德问题

销售职业素质提升

1.3 熟悉顾客需求

- 1.3.1 人们为什么要购买
- 1.3.2 影响购买的心理因素
- 1.3.3 满足购买者需要的好方法—FAB法
- 1.3.4 如何确定重要的购买需要
- 1.3.5 了解试探性成交的奥秘
- 1.3.6 掌握SE11序列
- 1.3.7 把握顾客的感知
- 1.3.8 考虑顾客的个性
- 1.3.9 确定顾客个性类型
- 1.3.10 区分顾客购买情形

销售职业素质提升

任务2 顾客信息管理

2.1 搜集顾客信息

- 2.1.1 寻找潜在顾客
- 2.1.2 寻找潜在顾客的方法
- 2.1.3 寻找潜在顾客的准则

销售职业素质提升

2.2 整理顾客资料

- 2.2.1 顾客构成销售辖区
- 2.2.2 时间和辖区管理的要素

销售职业素质提升

任务3 策划销售访问

3.1 制订访问计划

- 3.1.1 将销售访问作为一种战略
- 3.1.2 策划销售访问的原因
- 3.1.3 明确销售访问目标
- 3.1.4 阅读顾客档案

- 3.1.5制订顾客利益计划
- 3.1.6预估潜在顾客的心理活动阶段
- 3.1.7销售过程总述
- 销售职业素质提升
 - 3.2选择展示方法
 - 3.2.1销售展示策略
 - 3.2.2记忆式销售展示
 - 3.2.3程序式销售展示
 - 3.2.4满足需要式展示
 - 3.2.5解决问题式展示
 - 3.2.6各种展示方法的比较与选择
 - 3.2.7 团队展示
 - 销售职业素质提升
- 任务4开展销售访问
 - 4.1实现有效接触
 - 4.1.1重视销售接触
 - 4.1.2开始接触
 - 4.1.3接触技巧和目标
 - 4.1.4开场方法
 - 4.1.5接触中的技术
 -
- 参考文献

《现代推销技术》

编辑推荐

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材·市场营销专业教学改革教材：现代推销技术》特点：
能力本位。以学生为主体，让学生看了就能会，学了就能用；以教师为主导，授人以渔；以项目为载体，将技能与知识充分结合。
内容创新。内容选取机动、灵活，适当融入新技术、新规范、新理念；既体现自我教改成果，又吸收他人先进经验；保持一定前瞻性，又避免盲目超前。
精编案例。案例短小精悍，能佐证知识内容；案例内容新颖，表达当前信息；案例以国内中小企业典型事实为主，适合高职学生阅读。
巧设实训。实训环节真实可行，实训任务明确，实训目标清晰，实训内容详细，实训考核全面，切实提高能力。
注重立体化。既强调教材内在的立体化，从方便学生学习角度考虑，搭建易学易教的优质的纸质平台，又强调教材外在的立体化，以立体化精品教材为构建目标，网上提供完备的教学资源。

《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