

# 《中级推销员应试指导》

## 图书基本信息

书名：《中级推销员应试指导》

13位ISBN编号：9787304026769

10位ISBN编号：7304026766

出版时间：2004-7

出版社：中央广播电视大学出版社

页数：193

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)

# 《中级推销员应试指导》

## 内容概要

本书是由我国劳动鉴定机构组织全国各地从事国家职业资格考前培训、统考教材编撰、职业训练的专家、教授进行编写的。《中级推销员应试指导》（国家职业资格四级）专用于中级推销员国家职业资格全国统一鉴定考试，是推销员职业技能鉴定考试的配套用书。本书融《国家职业标准》、《国家职业资格培训指定教材》及《国家职业资格考试指南》为一体，内容涉及理论知识和相关技能操作方面的考试范围、考试重点、应试指导等，也有模拟试卷、国家职业资格全国统一鉴定考试试卷真题及参考答案，适合考试机构考前辅导、考生自学复习使用。

# 《中级推销员应试指导》

## 书籍目录

第一部分 应试者须知	一、报考须知	(一) 考试对象	(二) 考试申报	(三) 考试时间
二、考生须知	(一) 考生要求	(二) 考场要求	(三) 考试方式	(四) 考卷说明
(五) 答卷说明	第二部分 考试范围及重点	一、理论知识考试范围	(一) 基础知识考试范围	
第一章 相关法律知识	第一节 经济法律与行政法规	第二节 劳动法	第三节 价格法	第四节 消费者权益保护法
第五节 反不正当竞争法	第六节 经济合同法	第七节 票据法	第八节 商标法	第九节 产品质量法
第十节 广告法	第二章 市场营销基础知识	第一节 市场营销概述	第二节 目标市场营销	第三节 购买心理
第四节 人员推锁	第三章 社交礼仪知识	第一节 社交的基本原则	第二节 基本社交礼仪	(二) 工作要求考试范围
第一章 销售	第一节 编制销售计划	第二节 确定销售目标	第二章 谈判	第一节 驾双谈判过程
第二节 谈判要诀	第三章 公关	第一节 制定公关计划	第二节 公关计划实施	第四章 讨债
第一节 应收账款管理	第二节 讨债实务	第五章 市场调研	第一节 间接调查	第二节 调查分析
第六章 渠道管理	第一节 客户分析	第二节 销售代理实务	第七章 推销管理	第一节 推销人员的招募
第二节 推销人员的业绩考评	第八章 销售促进	第一节 赠送优等券	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	第九章 广告促销	第一节 广告决策	第二节 广告策略
二、理论知识考试重点	.....	第三部分 考试命题及答题技巧	第四部分 应试模拟试题及参考答案	第五部分 全国统一考试试卷及参考答案

# 《中级推销员应试指导》

## 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)