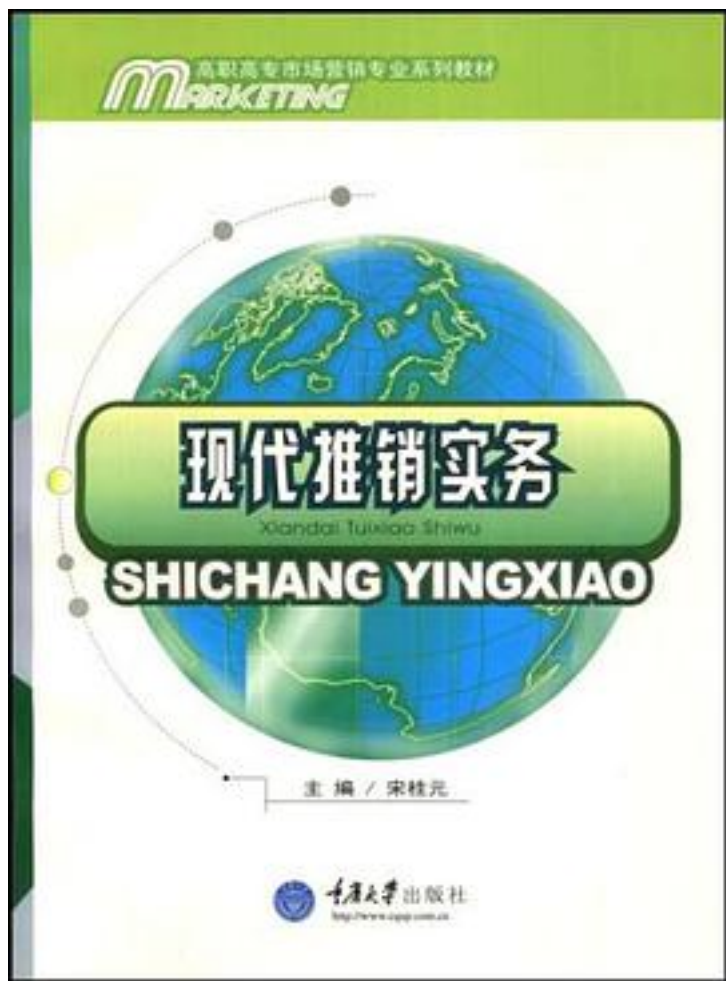


现代推销实务



[现代推销实务_下载链接1](#)

著者:李红梅

出版者:电子工业

出版时间:2005-5

装帧:平装

isbn:9787121007897

本书系统而精练地阐述了现代推销概述、寻找客户、制定推销计划、接近客户、推销洽谈、处理客户异议、促成交易、客户关系管理、推销管理等内容。书中把“制定推销计

划”和“客户关系管理”独自成章，符合市场的需要并适应了形势的发展。

本书在阐述形式上也改变了以往同类教材以理论知识为核心的模式，尽量简化理论知识，以“够用、实用”为原则，以为学生学习和推销员培训提供一本“工作手册”为宗旨，增加了大量图表、实例，各章还增加了“引例”、“思考题”、“本章小结”、“练习与实训”、“补充阅读材料”、“友情推荐”等栏目。

本书为教育部职业教育与成人教育司推荐教材，可作为中等职业学校市场营销、现代物流、电子商务等专业的教材，也可用做各种层次成人教育、企业培训的教材。

本书还配有电子教学参考资料包（包括教学指南、电子教案及习题答案），详见前言。

作者介绍:

目录:

[现代推销实务_下载链接1](#)

标签

评论

[现代推销实务_下载链接1](#)

书评

[现代推销实务_下载链接1](#)