

人员推销教程 理论技巧案例



[人员推销教程 理论技巧案例 下载链接1](#)

著者:张 永

出版者:机械工业出版社

出版时间:2001-10-01

装帧:

isbn:9787111094050

编辑推荐：本书力求规范、系统地介绍推销的原理和实践方法。全书内容中以分为三个部分：第一部分规范地介绍推销员在工作中所涉及的基础知识（第1-5章），包括人员推销与市场营销的关系、推销员的职责与素质、推销政策与竞争对手、购买行为与推销行为之间的联系、推销的基本手段——推销语言艺术等；第二部分则系统地介绍推销活动过程各个阶段所需的实践技巧（第6-12章），包括怎样寻找和分析顾客、怎样制定推销访问计划、怎

作者介绍:

目录: 前言
第1章 市场营销与推销
第2章 推销员
第3章 企业、销售政策与竞争对手
第4章 购买行为与推销活动
第5章 推销语言艺术
第6章 寻找潜在顾客
第7章 规划访问过程
第8章 接近顾客
第9章 面谈
第10章 处理顾客异议
第11章 促进成交
第12章 管理客户关系
附录 推销案例精选
· · · · · (收起)

[人员推销教程 理论技巧案例_下载链接1](#)

标签

好

评论

[人员推销教程 理论技巧案例_下载链接1](#)

书评

[人员推销教程 理论技巧案例_下载链接1](#)