

推销与谈判技巧



[推销与谈判技巧 下载链接1](#)

著者:安贺新

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2006-2

装帧:简裝本

isbn:9787300070759

本书是专为高职高专市场营销专业的学生编写的教材，而高职教育的特点是以培养面向基层、面向生产服务第一线的专业技术人才为目标的大众化教育。本书根据推销与谈判实践性和应用性很强的特点。在阐述了基本的推销与谈判的理论、原则的基础上，着重介绍了推销与谈判的技巧，以期能给读者一定的帮助。在编写过程中着重突出以下几个特点：

- (1) 很强的实践性。本书主要讲述了推销与谈判各方面的技巧。
- (2) 广泛的适用性。本书在体例编排上，安排了学习目标、导入案例、实例、补充知

识、案分析、实训练习等内容，以突出实务性和可操作性，使学生能够按照书中所揭示的策略、方法有效地学习推销与谈判的技巧。

(3) 较强的系统性。本书以推销与谈判的实务程序为线索设计内容体系，力求直截了当、系统而全面地介绍推销与谈判的基本知识、基本技能与技巧。

作者介绍:

目录:

[推销与谈判技巧_下载链接1](#)

标签

评论

[推销与谈判技巧_下载链接1](#)

书评

[推销与谈判技巧_下载链接1](#)