

现代推销技术



[现代推销技术_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2008-10

装帧:

isbn:9787040245899

《现代推销技术》是普通高等教育“十一五”国家级规划教材，是按照教育部高职高专规划教材的编写要求，遵循理论以“必需、够用”为度和理论与实践相结合的原则，以推销员职业技能鉴定标准为参考而编写的。全书内容以推销员工作的基本技能和工作要求为轴心，舍弃与推销关联度低的内容，不搞理论专论，突出实务运用，把理论融于实务技能的体系中，将推销定位于现代营销系统。全书的学习目标、正文、案例及案例评析、学生练习、本章小结、思考与训练等互为呼应，语言通俗易懂，选材实用生动，可读性强，对提高学生学与做的积极性和自觉性很有帮助。

《现代推销技术》瞄准专业岗位，以推销过程为线索，包括各类商务推销要素，设置了八章内容：推销概述、寻找顾客与接近顾客，顾客异议及处理，推销价格、成交与履约、销售渠道与储运、销售促进技术、网络推销。

作者介绍:

目录:

[现代推销技术_下载链接1](#)

标签

评论

[现代推销技术_下载链接1](#)

书评

[现代推销技术_下载链接1](#)