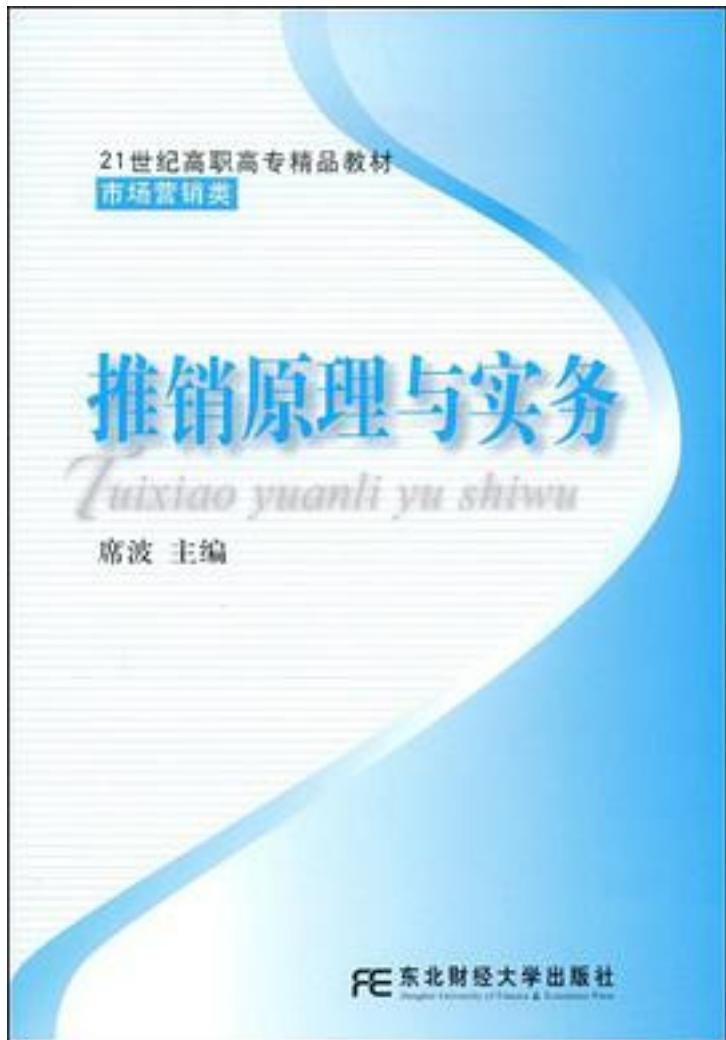


# 推销原理与实务



[推销原理与实务\\_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787811225372

《推销原理与实务》以推销的基本工作流程为线索，打破了传统的以推销学学科知识为主线的教材编写模式，并结合常见的推销场景选择主题，将推销的原理和理论与一般的推销工作流程有机融合。全书从介绍推销的一般概念入手，界定了推销人员应该具备的素质与能力，介绍了产品与市场分析、顾客分析、寻找与接近潜在顾客、顾客异议处理技巧、服务与顾客维系技巧等知识；第6—8章专门介绍了目前社会职业岗位需求量大的店面推销、电话推销、上门推销等；在附录中介绍了推销人员的职业规划知识及西方比较流行的“销售人员诚信度测试”，以供学生根据自己的实际情况选择使用。

章后基本练习题和实训练习结合有代表性的行业及实际案例，让学生利用信息搜索、调查访谈、推销演练等手段，在真实的工作场景中理解推销艺术的精髓，并获得推销的工作体验和感性认识，全面提升其专业知识应用能力和综合就业能力。

作者介绍:

目录:

[推销原理与实务](#) [下载链接1](#)

标签

评论

---

[推销原理与实务](#) [下载链接1](#)

书评

---

[推销原理与实务](#) [下载链接1](#)