

推销技术



[推销技术_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2008-12

装帧:

isbn:9787504574589

《推销技术》为普通高等教育“十一五”国家级规划教材，根据高职高专市场营销专业

教学实际，由人力资源和社会保障部教材办公室组织编写。推销技术是市场营销专业一门重要的专业课程。市场营销无外乎就是发现需求进而满足需求的一个过程，其间如何将产品送达至顾客手中，实现其价值，推销起到了至关重要的作用。通过《推销技术》的学习，力图使学生掌握以下几个能力：在商品交易之前，能够成功地寻找并接近顾客，找到准顾客和潜在顾客；在商品交易过程中，能够运用恰当的洽谈技巧与顾客异议处理技巧，促成交易；在商品交易之后，能够合理地管理顾客资料，并能处理顾客投诉和货款回收问题。

《推销技术》由李涤非担任主编，郝跃宁担任副主编，顾春燕、文晓庆、汪亚敏参与编写；李昆益担任主审。其中，模块一、模块二由李涤非编写，模块三由顾春燕编写，模块四、模块五由文晓庆编写，模块六由汪亚敏编写，模块七由郝跃宁编写，《推销技术》由李涤非统稿。

作者介绍:

目录:

[推销技术_下载链接1](#)

标签

评论

[推销技术_下载链接1](#)

书评

[推销技术_下载链接1](#)