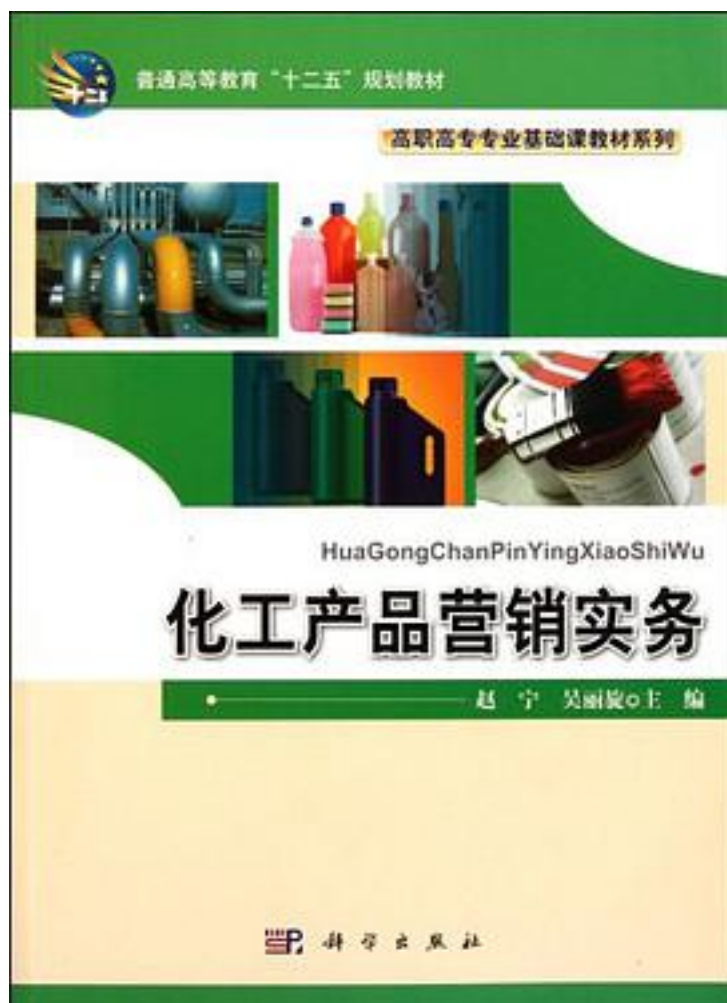


化工产品营销实务



[化工产品营销实务_下载链接1](#)

著者:赵宁//吴丽旋

出版者:科学

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787030253422

《化工产品营销实务》以化工产品为主要营销对象，针对化学工业中间品、涂料、润滑油、化妆品、农药、染料等，介绍了不同类型销售岗位所面临的常见问题。以任务驱动

的形式，对化工产品营销的市场拓展、渠道建设、产品设计、促销推广、工程投标、网络营销等环节加以详述。

《化工产品营销实务》可作为高等职业教育的轻化工类、精细化工类、高分子专业类、造纸类、应用化学类专业教材使用，也可以作为从事化工产品生产、销售企业营销培训参考用书。

作者介绍:

目录: 学习情境一 化工产品的营销介绍 任务一 分析化工产品及其市场特征 任务二 分析不同类型化工产品营销的差异 任务三 收集化工产品的国际标准 学习情境二 通过经销商销售产品 任务一 分析经销商销售产品的意义 任务二 设计经销渠道 任务三 开发经销商 任务四 协助经销商维护和拓展渠道 任务五 制定激励经销商政策 任务六 渠道冲突管理 学习情景三 产品市场推广 任务一 制定品牌和包装策略 任务二 进行市场推广 任务三 制定促销方案 学习情景四 演示产品与说服客户 任务一 如何演示你的产品 任务二 做一个顾问式销售人员 学习情境五 通过专业技术销售产品 任务一 市场开发：寻找目标群 任务二 客户开发：寻找客户群 任务三 客户拜访：传递企业信息 任务四 探求客户需求：提供产品方案 任务五 谈判与成交 学习情景六 组织团队拓展区域市场 任务一 分析销售组织的职能 任务二 人员招聘和培训 任务三 组织内部沟通 学习情景七 工程投标流程 任务一 制定招标、投标流程 任务二 制作投标书 学习情景八 网络营销 任务一 制定网络营销计划 任务二 营销网站的建立 任务三 进行网络推广 主要参考文献
· · · · · · ([收起](#))

[化工产品营销实务_下载链接1](#)

标签

评论

[化工产品营销实务_下载链接1](#)

书评

[化工产品营销实务_下载链接1](#)