

# 推销技术



[推销技术\\_下载链接1](#)

著者:付春雨 编

出版者:

出版时间:1970-1

装帧:

isbn:9787561226186

《推销技术》在编写过程中根据高职高专的教育方向，注重从业人员知识背景和素质的

培养，以理论必需、够用，突出实用技能为原则，设计了《推销技术》的内容体系。《推销技术》共分十章，主要内容包括推销技术概述，推销模式，推销员的职责、素质与能力开发，寻找顾客，接近顾客，推销洽谈，处理顾客异议，成交技术，售后服务，推销管理等。《推销技术》在每章正文前列有“学习目标”，章末有“本章小结”“复习思考题~案例分析”和“实训题”等众多具有特色的栏目设计。

《推销技术》可作为高职高专院校、高等专科学校的市场营销、贸易和管理类等专业的教材，也可供五年制高职、中职学生使用，也可作为从事推销工作的社会人士的业务参考书。

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](#)