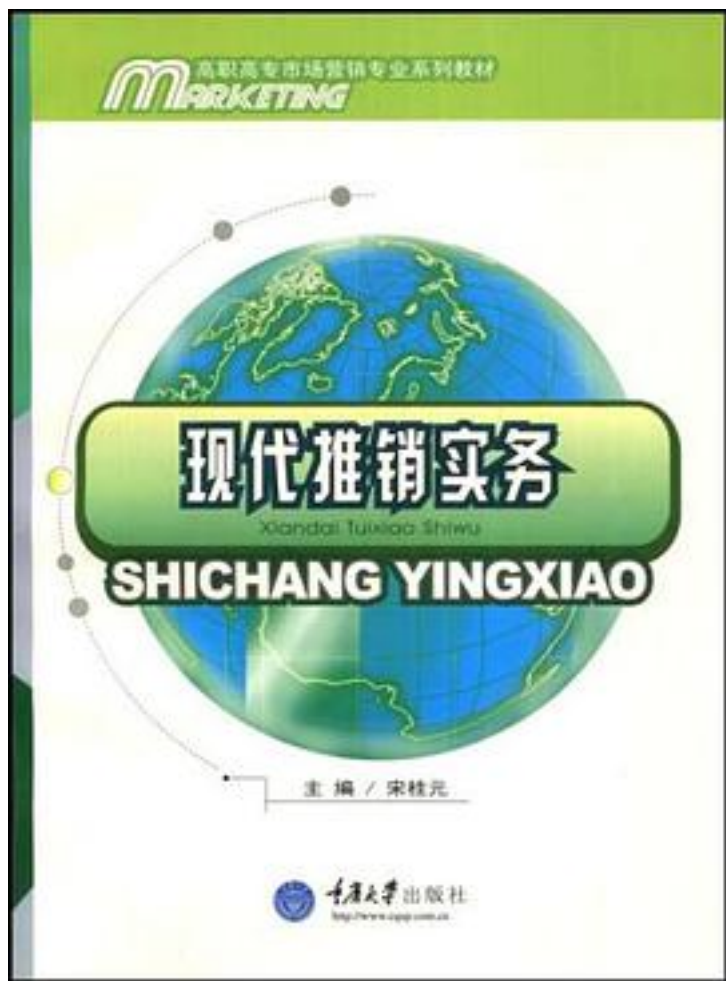


现代推销实务



[现代推销实务_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2010-3

装帧:

isbn:9787111296898

《现代推销实务》介绍了现代推销的基本概念、工作流程、常用推销方式与推销人员管理等实务知识。全书共9章，其中，第1、2；章为基本理论部分，概括地介绍了现代推

销的基本理论知识；顾客购买心理、推销方格理论和常见推销模式；第3—7章为推销流程部分，按照推销活动的流程，介绍了寻找和识别客户、接近客户、推销洽谈、推销成交和客户服务的相关内容；第8章为推销方式实战部分，介绍了上门推销、店堂推销、电话推销中的操作要点、主要技巧及注意事项；第9章为推销人员管理部分，介绍了推销人员招聘、选拔，录用、培训、薪酬、激励、评估等方面的一些具体实务操作知识。《现代推销实务》突出实用性和可操作性，全书各章均以。引例开头，据此引出本章的内容主题，然后给出本章的“学习目标”；各章均设有“案例与讨论”、“本章小结”、“思考与实践”等项目。

《现代推销实务》可作为高职高专院校市场营销、国际贸易、电子商务、工商管理、企业管理、金融保险，以及其他经济与管理类各相关专业的教材，也可作为企业中市场营销、销售管理、业务管理等岗位工作人员的自修、培训参考书。

作者介绍:

目录:

[现代推销实务_下载链接1](#)

标签

评论

[现代推销实务_下载链接1](#)

书评

[现代推销实务_下载链接1](#)