

# 推销员基本技能



[推销员基本技能\\_下载链接1](#)

著者:韩虹 编

出版者:中国劳动

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787504583390

《推销员基本技能》依据推销员国家职业标准，围绕当前推销员工作实际，在对推销工作和推销员这一职业的基本情况作简要介绍的基础上，首先分析顾客购买心理，介绍推销模式，以帮助学员树立为顾客服务的意识；然后切入推销技能，从推销准备、推销接近、推销洽谈、处理顾客异议、促成交易和推销事后处理等方面完整地阐述了推销员所要面对的整个推销过程及其推销技巧；最后《推销员基本技能》还分析了推销绩效考评的内容和方法，来指导推销员的工作。

《推销员基本技能》适合各级各类职业学校、职业培训机构在开展职业技能培训时使用，也可供各类企业推销员自学和管理人员参考。

作者介绍：

目录: 第一单元 推销员职业认知 模块一 认识推销 模块二 推销员职业概况 模块三  
推销员的素质和能力要求 第二单元 推销心理和推销模式 模块一 熟悉顾客购买心理  
模块二 推销模式 第三单元 推销准备 模块一 掌握企业知识 模块二 掌握商品知识 模块三  
开发顾客 模块四 确定推销目标 模块五 塑造自我形象 第四单元 推销接近 模块一  
约见顾客 模块二 接近顾客 第五单元 推销洽谈 模块一 推销洽谈的目标和原则 模块二  
推销洽谈的方法和技巧 第六单元 处理顾客异议 模块一 顾客异议的成因与类型 模块二  
处理顾客异议的原则和方法 第七单元 促成交易 模块一 成交的基本策略和方法 模块二  
订立买卖合同 第八单元 推销事后处理 模块一 维系客户的方法 模块二  
货款的结算和回收 第九单元 推销活动的绩效考评 模块一 推销绩效考评的内容 模块二  
推销绩效考评的方法  
· · · · · (收起)

[推销员基本技能](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[推销员基本技能](#) [下载链接1](#)

书评

---

[推销员基本技能\\_下载链接1](#)