

# 《推销与谈判——原理 技巧 实务（第二版）》

## 书籍信息

版次：2

页数：

字数：

印刷时间：2013年01月01日

开本：大16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787564215019

丛书名：21世纪高职高专经管类核心课程规划教材

## 内容简介

《21世纪高职高专经管类核心课程规划教材·推销与谈判：原理·技巧·实务（第2版）》基于实际推销、谈判工作经验，在编写过程中，打破了原有推销与谈判类教材的传统编写模式，在版式结构和编写手法上进行了突破性改革，尝试着将“推销商品之前推销自我”写进推销与谈判的教材，构建了“在推销谈判中推销自我”的理论框架，并注意按企业业务人员的实际推销工作程序来安排编写内容，可以使学生阅读时有一个简洁、清晰的理论框架，培养学生分析、解决和提高企业推销与谈判实际问题的能力。

## 目录

### 第二版前言

### 上篇 在推销与谈判中推销自我

#### 第一章 树立良好的推销意识

##### 知识与能力目标

##### 观念植入

##### 思考与讨论

##### 第一节 对推销、谈判的再认识

##### 第二节 推销与营销、促销、直销之间的关系

##### 第三节 推销你自己

##### 典型案例

##### 思考与练习

##### 模拟实训

### 第二章 在推销商品的过程中推销自我

##### 知识与能力目标

##### [显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)