推销理论与实务课程简介

课程名称（中文）：推销理论与实务 课程性质：专业必修课

（英文）：Selling Theory and Practice

课程编号：06002020 开课单位：工商管理系

学 分：2 总 学 时：32

先修课程：市场营销学、管理学 适用对象：市场营销专业、管理类专业

课程主要内容：

在社会主义市场经济条件下，企业要生存与发展的必要前提之一是做好市场营销，市场营销的最后一个环节就是推销，在整体营销的众多环节中，推销是营销的重要组成部分，直接影响着终端客户，因此做好推销工作是一名优秀营销人员的基础。推销理论与实务是市场营销专业的必修课程，本课程介绍了推销的基本理论知识，以及推销人员的素质和推销技巧，目的是使学生把所学到的市场营销知识与社会实践进行有机结合，培养学生的实践能力和推销能力，更好地适应社会主义市场经济的要求，为企业生产经营管理服务。

参考书目：

1.罗纳德.B.马克斯主编：《人员推销》，北京：中国人民大学出版社，2002年1月修订。

2.侯铁珊主编：《推销理论与实务》，大连：大连理工大学出版社，2001 年7月。

3.吴健安：《现代推销理论与技巧》，北京：高等教育出版社，2008年。