

2011年外销员考试国际促销决策辅导3外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_A4\\_96\\_c28\\_646071.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646071.htm)

导读：本篇主要讲述人员推销的定义、案例分析等。人员推销：特点：“面对面”、易沟通、易建立联系，适用于技术性强、价格高、竞争激烈的产品。目标：发现新用户传递信息推销产品提供服务市场调研分配产品人员管理：招聘、培训、激励、制约、评价公共关系---为搞好与公众的关系采用的策略与技术。是间接促销。手段：先收集信息、了解需求进行形象分析调整企业行为传播有利信息加强与市场所在国政府各部门联系建立企业的统一标志体系(09年案例)某重型机械厂一年来对其产品通过电视大做广告，而且安排在收视率极高的“黄金时间”，名声越来越高。由于广告费用支出庞大，企业不得不大大压缩其他促销方式的费用，但产品的实际销售量并没有明显增加。试问：该厂在促销方面做得对不对?为什么?分析：该厂在促销方面做得不对。理由：因为该厂的产品属于工业用品，所以促销方法应首先采用人员推销，其次是营业推广、广告和公共关系。企业应根据经营产品的种类及市场类型来决定促销组合，并合理分配促销费用。相关推荐：>2011年外销员考试国际促销决策辅导2>2011年外销员考试《外贸外语》模拟试题及答案汇总>2011外销员考试辅导：影响国际定价主要因素>外销员考试国际贸易术语关税术语汇总>>>>>>>2011年外销员考试出口外汇常识汇总 欢迎进入：>2011年外销员课程免费试听> >百考试题外销员在线考试中

心#333333> #0000ff>百考试题外销员论坛 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)