

## 新国际营销思考题(之八)

- 一、为什么说现代市场呼唤销售人员?
- 二、现代市场人员推销的核心内容是什么?
- 三、一个优秀的推销员要从事哪些基本工作?
- 四、怎样设计海外公司的组织结构?
- 五、怎样培养忠实于公司的销售人员?
- 六、怎样用推销方格理论来考评销售人员?
- 七、为什么说关系营销是最成功的人员推销方法?
- 八、为什么说推销员经历是通向企业主管之路?

梅 清 豪

### [书讯]

#### 《国际贸易实务与合同全书》及 《乌拉圭回合多边贸易谈判成果》出版

由上海对外贸易学院经贸研究所名誉所长汪尧田教授主编的《国际贸易实务与合同全书》已由对外经济贸易出版社出版。该书特点为“求实”、“求全”、“求新”，附有中英标准合同近 40 只，对进出口业务过程、商检、海关、运输、保险、技术贸易、营销等都有具体操作程序，为一切对外经贸企业必备的参考书。全书精装护封 2295 千字，每本书 158 元(另加 10% 邮费)。

由世界贸易组织上海研究中心的贸易、法律、海关、商检、运输、金融专家集体编译，以汪尧田教授为总编审的《乌拉圭回合多边贸易谈判成果》汉英对照本已由复旦大学出版社出版。该书内容有“世界贸易组织协定”及四个重要附件，包括服务贸易总协定(有金融、保险、海运、空运、旅游、专业服务附录)、知识产权协定、投资措施协定以及纺织品与服装、农产品等货物贸易协定近 50 个文本。这些是当代新的国际贸易惯例，为我国各行业与国际接轨的必读物。全书 16 开精装 150 万字，每本 120 元(另加 10% 邮费)。如需购书现可向上海古北路 620 号上海外贸学院内世界贸易组织上海研究中心函购，联系人：苏菲。电话(01) 62748250 转 596 分机