

《尚思彤》

图书基本信息

书名：《尚思彤》

13位ISBN编号：9787522294584

作者：尚思彤

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《尚思彤》

内容概要

全国电商领头人，祥光尚洛兰生物科技有限公司董事长，广州研向商贸有限公司，哈尔滨星向传媒公司董事长，尚罗兰品牌创始人，尚好家人团队创始人，东北地区创业开模，多项慈善基金发起人，微商高级营销导师。

作者简介

作者简介不详

书籍目录

第一章 沟通概述

- i. 美发行业与沟通
- ii. 沟通的定义与误区
- iii. 顾客价值观与沟通
- iv. 沟通与心理学
- v. 有效沟通与无效沟通

第二章 无效沟通

- i. 思维误区
- ii. 避免无效沟通

第三章 沟通技巧

- i. 询问技巧
 - a) 生活提问
 - b) 专业提问
 - c) 开放式提问
 - d) 封闭式提问
- ii. 表达技巧
 - e) 语气语调
 - f) 肢体语言
 - g) 语言文字

第四章 顾客沟通分类

- i. 按沟通模式分类
 - a) 视觉型
 - b) 听觉型
 - c) 感觉型
- ii. 按年龄层分类
 - a) 青年人
 - b) 中年人
 - c) 老年人
- iii. 按困难型沟通状态分类
 - a) 果断型
 - b) 冲动型
 - c) 实际型
 - d) 周到型
 - e) 沉默型一
 - e) 沉默型二
 - f) 犹豫型
 - g) 怀疑型
 - h) 过激型

第五章 女性消费心理与沟通

- i. 情感联想与冲动消费
- ii. 关注细节及喜欢比较
- iii. 流行时尚及独特性
- iv. 情绪态度
- v. 表达赞美
- vi. 价格敏感

第六章 保障有效沟通的要素

- i. 使顾客配合的条件
- ii. 运用需求推动顾客

第七章 有效沟通的5步骤

- i. 建立关系（破冰）
- ii. 了解需求及识别顾客
- iii. 专业分析及统一标准
- iv. 提案及推动消费
- v. 实施及售后跟进

第八章 必读信

《尚思彤》

版权说明

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.tushu000.com