

《导购王》

图书基本信息

书名：《导购王》

13位ISBN编号：9787545416978

10位ISBN编号：754541697X

出版时间：2013-1

出版社：广东经济出版社有限公司

作者：肖晓春

页数：234

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

《导购王》

内容概要

本书分为导购/营业员的基本功、必备技能以及卓越提升三大部分,分别从角色认知与心态修炼、礼仪修养,细微处见真章、卖场陈列——制造吸引顾客眼球的剧场、洞悉顾客心理——找到打开顾客心扉的钥匙、商品推介——望闻问切“号”准顾客需求、异议处理——变“嫌货人”为“买?

作者简介

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家。长期致力于为品牌注入文化灵魂、提高产品附加值的研究与应用，帮助企业实施品牌文化营销策划，赋予品牌载体的产品文化内涵，并以喜闻乐见的品牌故事、产品解说方式诠释品牌文化，低成本、高效率推广品牌并提高附加值。十多年以来，肖老师深入调研数以千计的门店终端，总结出最常见又难以应对的销售服务典型问题或情景，提供完全针对性的问题解决策略以及令顾客满意的销售服务妙语，配合“实战培训+执行顾问+现场教练”的顾问式培训模式，实现快速、持续地业绩提升。肖老师广受欢迎的培训课程有：“汽车销售实战情景训练”、“汽车销售天龙八步”、“汽车代理经销商超级赢利模式”以及为汽车企业、4S店、汽车美容店及维修服务站量身定做“销售服务沟通解决方案”、“门店业绩提升解决方案”以及“连锁店督导与培训解决方案”等。

《导购王》

书籍目录

第一部分导购 / 营业员基本功第一章角色认知与心态修炼开篇案例：导购小军的成长轨迹导购第一课：角色认知导购，你的未来是什么导购舞台的四大角色导购应具备的五大职业理念作为导购，我该干什么销售产品是第一要务服务顾客义不容辞商品陈列与卖场维护销售的同时宣传品牌收集和反馈终端信息优秀导购的能力素质要求合理的知识构成纯熟的导购技巧卓越导购五大必备能力导购必备的五种心态自信：跨越平凡的超级秘诀主动：把握自己命运的金钥匙学习：走向成功人生的阶梯包容：梳理人际障碍的润滑剂双赢：为老板工作更为自己工作学会自我激励克服职业自卑感自我放松与解压自我激励训练第二章礼仪修养，细微处见真彰开篇案例：一块香蕉皮的魅力仪容仪表：给顾客美好的第一印象发型发式：宜整洁忌夸张面部修饰须洁净自然统一着装有规范饰物选择的三大要求活用肢体语言：无声胜有声眼神是表达友爱的窗口微笑是靠近顾客的桥梁手势是表达心意的符号站姿：男女有别“走”出优雅和风度“坐”也有讲究文明用语五知道招呼询问要灵活赞美同意须恰如其分答谢道歉：态度真诚是重点收银打包不容有失禁忌用语十二句第三章卖场陈列 制造吸引顾客眼球的剧场开篇案例：圣诞之夜 送一片平安给世界商品陈列五大黄金原则整洁有序丰满充足……第二部分导购 / 营业员必备技能第四章洞悉顾客心理 找到打开顾客心扉的钥匙第五章商品推介 望闻问切“号”准顾客需求第六章异议处理 变“嫌货人”为“买货人”第七章交易促成 为销售画上完美句号第三部分导购 / 营业员卓越提升第八章商品管理 货如轮转的秘诀第九章业绩提升 从优秀到卓越第十章异常应对 化“危”为“机”

《导购王》

编辑推荐

《导购王(店面销售职业化训练)》详细介绍了一名普通导购进阶成超级导购需要修炼的基本功、必备技能与卓越提升三大内容，包括卖场陈列、商品推介、异议处理及交易促成等十项技能，认真阅读书中内容，并结合实际工作不断修炼、提升，即可提高自己的销售业绩，成为门店终端的导购王，既是导购/营业员自学提升的实用宝典，也是企业及主管对其进行培训辅导不可多得的教练于旨南。本书由肖晓春著。

精彩短评

- 1、很好，觉得很实际，使用。

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