

《做最好的店员2》

图书基本信息

书名：《做最好的店员2》

13位ISBN编号：9787807669322

出版时间：2014-11

作者：郭颖

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

《做最好的店员2》

内容概要

网购浪潮的兴起，使得很多人认为终端销售已进入低谷。事实上，舒适的购物环境、真实的产品触感以及现场的导购解说，都是门店销售的绝对优势，而店员是使这一切优势发挥到极致的关键。

《做最好的店员2：新店员入职第一课》从店员岗位角色入手，分别从职业素养、销售技巧等诸多方面为新入职的店员展示相关工作的情形和遇到的问题，并提供解决方案。通过阅读本书，你将迅速成长为一名合格的门店店员。

《做最好的店员2》

作者简介

郭颖，北京时代光华教育科技有限公司、北京汇智光华教育科技有限公司合伙人，南开大学EMBA。郭颖老师拥有丰富的终端连锁实战管理经验，亲自创设和运营管理机场与高铁连锁书店近200家，使之成为全国最大的管段连锁书店之一。2002年至今一直专注于职业管理培训领域，在员工职业化训练方面颇有建树。

书籍目录

第一章 店员的角色定位和工作职责

店员的角色

店员的工作职责

店员的标准化职业训练

第二章 用职业范儿赢得顾客好感

职业仪表做招牌

良好的职业素养让顾客更舒心

好店员必备的七种意识

第三章 关于销售，你该知道些什么

销售过程五阶段

掌握你的产品信息

优质服务的内涵

成功销售四要领

“4S”助你成功销售

第四章 解读顾客的消费类型与心理

顾客的消费类型

顾客的购物心理

第五章 从迎客到寻机——接近顾客

你准备好了吗

如何做好迎客工作

如何接近顾客

第六章 从开场到探询——收集需求信息

开场也需有技巧

诊断顾客需求四法

第七章 从建议道开单——踢出成交那一脚

捕捉顾客发出的购买信号

主动建议购买

成交的八种方法

成交的技巧和注意事项

第八章 你会处理异议和抱怨吗

用倾听化解抱怨

避重就轻巧妙翻身

学会说“不”

应对异议和抱怨时的禁忌

第九章 送客的学问

交易结束后的收尾工作

如何做到礼貌送客

第十章 合理布局，有效陈列

布局是个技术活

陈列产品有文章

《做最好的店员2》

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