

《导购三十六计》

图书基本信息

书名：《导购三十六计》

13位ISBN编号：9787506442954

10位ISBN编号：7506442957

出版时间：2007-4

出版社：中国纺织出版社

作者：马福存

页数：286

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

《导购三十六计》

内容概要

导购人员身处一个小舞台，但面对的却是一个大世界。在变幻莫测的商业环境下，面对形形色色多变的顾客，导购人员不但要学会基本的导购策略，还应该学会一些有效的营销技法、手段，方能将自己历练成为一个导购高手。商场如战场，本书将中国古代的兵家智慧与导购技巧有机结合，从导购应用的角度予以诠释，精练出三十六类导购技法。为便于读者理解，本书穿插了大量的精彩实例，熟读本书，导购人员不但可以夯实自身的修为，还可以从传统文化中汲取营养，应用于实战。

《导购三十六计》

书籍目录

第一章 胜战计第一计 瞒天过海错觉诱导巧导购“真实”应怎样传达给顾客假作真时真亦假“瞒”要怎么出口弥天大谎，化“险”为“夷”第二计 围魏救赵曲线攻下顾客的心理堡垒化迂为直，直击痒处因势利导，避实击虚攻其必救，化拒为迎第三计 借刀杀人借题发挥，巧言引申借风使舵，顺水推舟借力说服，不露痕迹不出己力，借力克敌第四计 以逸待劳以逸待劳，后发制人暂居人下，以守为攻化攻为守，出奇制胜巧借图片，以借制动第五计 趁火打劫先行“放火”，顺势“打劫”抓住机遇，连带导购趁势“

《导购三十六计》

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