第一图书网, tushu007.com

<<化妆品推销>>

图书基本信息

书名：<<化妆品推销>>

13位ISBN编号：9787040326215

10位ISBN编号：7040326213

出版时间：2011-7

出版时间：高等教育出版社

作者：李金泉，肖玉霞 编

页数：140

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：http://www.tushu007.com

内容概要

《中等职业教育国家规划教材配套教学用书：化妆品推销（美容美发与形象设计专业）》为中等职业教育美容美发与形象设计专业系列教材之一，全书内容包括化妆品推销员、化妆品常识、了解顾客、顾客接待与预约、顾客异议处理、推销技巧、售后服务等7个单元。
每个单元内容分学习目标、推销情景、知识讲解、模拟实训等几个板块，力争贴合当代化妆品推销的新观念和高视点。
同时，运用了大量的推销案例和推销“语录”，帮助学生直观、形象地了解化妆品推销的知识和技能。
《中等职业教育国家规划教材配套教学用书：化妆品推销（美容美发与形象设计专业）》易学、易懂、易操作，是一本比较务实的新教材，适用于中等职业学校美容美发与形象设计专业，也可供有志于化妆品推销事业的读者参考。

第一图书网, tushu007.com

<<化妆品推销>>

书籍目录

1 化妆品推销员1.1 化妆品推销1.1.1 化妆品推销概述1.1.2 化妆品推销礼仪1.1.3 化妆品营销观念的发展1.2 化妆品推销员1.2.1 化妆品推销员的分类1.2.2 化妆品推销员的职业素养1.2.3 化妆品推销员的主要职责1.2.4 化妆品推销员的薪酬及绩效评估模拟实训2 化妆品常识2.1 化妆品简介2.1.1 化妆品类别及功效2.1.2 常用化妆品介绍2.2 化妆品的鉴别、保管与质检2.2.1 化妆品的鉴别与保管2.2.2 化妆品的监管与质量检测模拟实训3 了解顾客3.1 选择目标顾客3.1.1 目标市场选择3.1.2 目标顾客确定3.2 顾客购买行为分析3.2.1 顾客的购买行为类型3.2.2 顾客的购买需求3.2.3 顾客的购买心理分析3.2.4 顾客的购买决策过程模拟实训4 顾客接待与预约4.1 柜台推销的顾客接待4.1.1 柜台推销中迎接顾客的方法4.1.2 不同购买意向顾客的接待方法4.1.3 柜台推销中的预约4.1.4 柜台推销中的顾客沟通方法4.2 美容院推销的顾客接待4.2.1 美容院接待的主要职责4.2.2 美容师接待顾客的能力要求4.2.3 留住初次上门顾客的方法4.2.4 美容院的咨询服务4.2.5 美容院推销的步骤4.3 人员推销的预约4.3.1 预约顾客的方式4.3.2 接近顾客4.3.3 预约顾客的准备工作4.3.4 预约顾客模拟实训5 顾客异议处理5.1 顾客异议的产生5.1.1 顾客异议5.1.2 顾客异议产生的原因5.1.3 顾客异议的类型5.2 顾客异议的处理5.2.1 正确认识顾客异议5.2.2 有效处理顾客异议……6 推销技巧7 售后服务主要参考文献

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com