

<<家用电器导购员快速培训教程>>

图书基本信息

书名：<<家用电器导购员快速培训教程>>

13位ISBN编号：9787115165879

10位ISBN编号：7115165874

出版时间：2007-9

出版时间：人民邮电

作者：柯琼林

页数：162

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>

<<家用电器导购员快速培训教程>>

内容概要

《家用电器导购员快速培训教程》讲述了成为一名优秀家用电器导购员所必需的各种知识和技能，如家用电器基础知识、家用电器导购员的形象设计、业务素质培养、顾客接待工作等，并列举了包括生活电器、数码产品、厨房电器、小家电和办公电器等各种家用电器产品的导购技巧。

《家用电器导购员快速培训教程》语言简明扼要、重点突出、条理清晰，可作为家用电器导购员快速上岗的工作手册。

《家用电器导购员快速培训教程》适合家用电器导购员、有志于成为家用电器导购员的人士以及家用电器行业培训人员阅读。

<<家用电器导购员快速培训教程>>

书籍目录

第一章 了解家用电器市场的相关信息第一节 家用电器市场的6个消费特点第二节 家用电器市场的5个发展趋势第三节 未来10年家用电器市场的8个变化第四节 家用电器消费细分化的7个内容第二章 树立一流的家用电器导购员形象第一节 一流导购员应具备的5个销售信念第二节 家用电器导购员应坚持的6个工作态度第三节 家用电器导购员应具备的5种心理素质第四节 家用电器导购员修饰仪容的14个要点第五节 家用电器导购员正确使用工作用品的13个要点第六节 家用电器导购员保持良好站姿的17个要点第七节 家用电器导购员体现良好姿态的7个行走要领第八节 提升导购形象的13个言行标准第三章 锤炼优秀导购员的业务素质第一节 家用电器导购员需熟练掌握的5类商品知识第二节 家用电器导购员需深入了解的4类市场知识第三节 家用电器导购员不可不知的4种顾客类型第四节 家用电器导购员练就敏锐洞察力的5种方法第五节 家用电器导购员提高表达能力的8个要领第六节 家用电器导购员加强沟通效果的6种方法第七节 家用电器导购员实现目标管理的6个有效原则第八节 家用电器导购员实现时间管理的8个正确途径第九节 家用电器导购员处理压力的4个好建议第十节 家用电器导购员提升导购技能的20个要点第四章 提高导购员服务用语表达水准第一节 家用电器导购员使用服务用语的10个要点第二节 家用电器导购员经常用到的38条接待语第三节 家用电器导购员有效询问顾客的6个技巧第四节 家用电器导购员诚恳向顾客道歉的23种语言第五节 家用电器导购员及时进行调整的语言第六节 家用电器导购员非常有用的24种其他服务语言第五章 做好家用电器产品的销售接待工作第一节 家用电器导购员需要加以训练的13个接待礼仪第二节 家用电器导购员销售前应做好的13个准备工作第三节 家用电器导购员待客时应注意的6个工作要领第四节 家用电器导购员在待客时应避免的8个禁忌动作第五节 家用电器导购员需要掌握的5个接近顾客的方法第六节 家用电器导购员接近顾客的9个最佳时机第七节 家用电器导购员接待不同个性顾客的14个方法第八节 家用电器导购员吸引顾客的6个方法第九节 家用电器导购员面对女性顾客时的5个心得第十节 家用电器导购员必须避免的8个服务误区第六章 掌握家用电器产品的导购技巧第一节 FABE介绍法的7个经典内容第二节 家用电器导购员有效促进成交的5个切入点第三节 家用电器导购员必须掌握的11个导购技巧第四节 家用电器导购员有效说服顾客的16个展示要点第五节 家用电器导购员消除顾客抵触情绪的5个步骤第六节 家用电器导购员应熟悉运用的10个异议处理法第七节 家用电器导购员解决不同来源异议的4个要点第八节 家用电器导购员自我揭短的4个异议处理技巧第九节 家用电器导购员顺利促成交易的6个方法第十节 家用电器导购员需掌握的4个交易技巧第十一节 家用电器导购员正确处理缺货情况的4个方法第十二节 家用电器导购员应对突发事件的5个好建议第十三节 家用电器导购员解决顾客投诉的6个重要环节第十四节 家用电器导购员拉近与顾客距离的7个推介攻略第十五节 建立和谐顾客关系的7个方法第七章 掌握家用电器产品的促销技巧第一节 家用电器导购员必须掌握的11个促销概念第二节 家用电器导购员需熟知的8个促销手段第三节 家用电器导购员应了解的7种促销工具第四节 家用电器导购员悬挂和检查POP的12个要点第五节 家用电器导购员不可忽视的16项促销检查第六节 发挥价格促销作用的7个要领第七节 家用电器导购员做好演示促销的19个要点第八节 家用电器导购员实施赠品促销的8个要点第九节 家用电器导购员成功实施免费试用的5个要点第十节 家用电器导购员实施抽奖促销的18个要点第十一节 家用电器导购员实施节假日促销的4个要点第八章 以优质的导购服务赢得顾客第九章 掌握家用电器商品的管理技巧第十章 生活电器的导购技巧第十一章 数码产品的导购技巧第十二章 厨房电器的导购技巧第十三章 家用电器的使用和维护知识第十四章 掌握必要的火灾防范和处理技巧

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>