

<<卖什么也别卖东西>>

图书基本信息

书名：<<卖什么也别卖东西>>

13位ISBN编号：9787122048318

10位ISBN编号：7122048314

出版时间：2009-3

出版单位：化学工业

作者：王建四

页数：193

字数：153000

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>

<<卖什么也别卖东西>>

内容概要

王建四先生打破传统销售模式，化8年终端实战智慧为“上午学下午用”的66个销售秘籍，48个导购套路！

全书蕴含的王建四先生的课程精华，曾受到劲霸男装、大自然木地板、箭牌卫浴、好风景家私、水星家纺等500多家企业的近10万个门店的热烈欢迎和高度认可，这些经过千锤百炼的终端销售实战技巧，定能倍增您的店铺业绩！

其实，终端销售绝对不是简单地卖东西。

因为，我们越想卖顾客越不买！

该书基于顾客进店到出店的整个流程，指导销售人员抓住顾客心理，摸清其问题和需求，科学地规范自身行为，直至顺利成交。

让店员不仅知道要做什么，而且还明白为什么这么做；不仅知道该如何做有利于成交的事，而且知道该如何避免阻碍成交的事。

本书是方法与工具有机结合的实战指南，不但有方法，而且有经验与技巧；不但有驻店调研案例、错误应对分析、实战策略阐述，而且有丰富的实战演练和实用的语言模板。

它针对门店销售中每天都会遇到的、许多销售人员非常头疼的“绊脚石”，大量运用各行业的最新、最有代表性的互动案例，凝聚了中国零售人的智慧精华，真正反映了中国零售终端领域的顶级水平！

<<卖什么也别卖东西>>

作者简介

王建四老师，长期坚持终端调研和驻店教练，致力于为中国零售终端提供解决问题的培训产品，其课程实战性与可操作性完美结合，授课语言生动风趣，现场互动气氛热烈，已用600多个成功培训案例实现了“刀刀真功夫，绝对不假打”的庄重承诺。

作为中国零售终端实战培训的代表性人物，王建四老师始终秉承“实战第一，互动第二”，被客户广泛赞誉为“中国最受学员欢迎的门店实战讲师”！

作为中国零售界不可多得的实战派培训专家，王建四老师视个人品牌如生命，并始终坚信打造品牌比赚钱重要一万倍！

老客户的重复采购及20万学员的良好口碑就是对“王建四”品牌的最好评价和推广！

王建四原创作品：《卖什么也别卖东西》（零售业通用）、《服装应该这样卖》（个人时尚品）、《导购这样说才对》（耐用消费品）、《高盈利终端实战训练营》（培训光盘）。

<<卖什么也别卖东西>>

书籍目录

第一章 提升终端业绩的真正秘诀 第一节 导购,您为什么老拿那么少 第二节 老板,您为什么总那么辛苦 第三节 超级导购与普通导购的差距 第四节 到底是谁在驱逐顾客离店 第五节 顾客为什么总不相信我们 第六节 导购最高境界:与顾客做一辈子的朋友第二章 导购一辈子要做的三件事 第一节 请问,您懂什么叫导购吗 第二节 导购一辈子要做的三件事 第三节 导购综合情景训练(1) 第四节 导购综合情景训练(2)第三章 实现与顾客良好沟通的实战策略 第一节 把话说得让顾客感觉舒服 第二节 超级导购熟谙功夫在诗外 第三节 提高语言说服力的简单武器第四章 快速成交的高级沟通技巧 第一节 让顾客自我说服的绝妙沟通 第二节 说服顾客其实没有那么难 第三节 让最难对付的顾客开口说话 第四节 顾客滔滔不绝你就成功了一半第五章 建立关系:主动接触,赢在起点 第一节 我们每天都在制造麻烦 第二节 顾客类型——选对池塘钓对鱼 第三节 店铺氛围:吸引顾客进店的舞蹈 第四节 超级导购每天在用的两种招呼套路 第五节 九字真经助你建立良好顾客关系第六章 产品定向:探询需求,准备契合 第一节 顾客最缺的永远都不是好产品 第二节 导购,就应像医生一样诊断 第三节 做产品定向,如同医生开处方第七章 推介展示:介绍卖点,引导体验 第一节 王婆应该如何卖瓜 第二节 如何介绍并销售高档品 第三节 引导体验就是提升业绩 第四节 成套销售快速提升客单价第八章 清除异议:解决问题,巩固需求 第一节 是谁让你打不中十环 第二节 如果不对症怎能下好药 第三节 黄金四步处理顾客异议 第四节 价格是卖者心头永远的痛第九章 临门一脚:达成交易,快速开单 第一节 是什么影响了你的开单率 第二节 立即提升业绩的成交秘籍 第三节 心理引导:成交后必补的功课第十章 顾客挽留:做好服务,不离不弃 第一节 销售永远不会也不能结束 第二节 做好顾客服务的两个层次 第三节 顾客服务要做别人不敢做的事 第四节 投诉是顾客给我们活着的机会

<<卖什么也别卖东西>>

章节摘录

第一章 提升终端业绩的真正秘诀 作为中国零售门店业绩诊断提升领域的职业讲师，本人常年活跃在各类门店及培训课堂中。

由于工作原因，我会频繁接触到各类经销商老板、店长及导购。

每当我询问他们最关心的是什么问题时，其回答居然惊人的一致：店里没人来，竞争太激烈，业绩上不去，库存一大堆，最后结果就是，让本就不多的利润更是捉襟见肘！

我相信许多零售人都或多或少会遇到上述问题。

您也不例外，是不是？

事实上可以这么说，如何提升门店业绩已经成为中国零售终端经销商老板、店长及导购最关心的问题！

我一直认为，提升终端销售业绩是一个系统工程，绝非一蹴而就的事情。

它需要终端的老板、店长及导购巧妙地理顺店铺“人货场及外围环境”等诸多因素的相互关系，同时他们又必须具备正确的观念、意识与素质、能力，明白提升终端业绩的真正秘诀！

本书正是要告诉您让终端销售业绩倍增的真正秘诀。

其实快速成交、提升终端业绩的道理非常简单！

只要各位按照该书内容持续学习、灵活实践，其效果如何无须我在此多言。

因为，本书在还没有出版之前就已经被全中国20万学员所践行，并帮助许多学员大幅提升了门店的销售业绩。

第一节 导购，您为什么老拿那么少 2006年，我应邀到山东荣成为当地一家中型百货商场——王华商城做了4次共计11天的终端销售实战培训。

课程结束后，有个学员私下找到我，对我说：“王老师，我觉得自己一点儿都不比同事差，甚至在某些方面比店长都强。

但我辛辛苦苦地卖命工作，一个月也就那么1000块左右，我觉得心里有点不平衡。

”其实，有这种想法的店员在我们身边还真不少。

他们总是抱怨公司有眼无珠，抱怨老板给自己太少，抱怨同事小人得志。

可令我奇怪的是：既然如此，他们为什么又不想离开呢？

我更关心的是，为什么他们老拿这么少呢？

我在为一些品牌做驻店调研和实地教练的过程中，经常会接触到国内各行业的金牌店长与超级导购。

经过与他们的接触与交流，我终于明白为什么他们的收入比那些自以为能力不错的导购要高两三倍了。

我发现，其实他们最大的差别不是能力高低，也不是容貌美丑，而是工作态度的不同！

那些超级导购始终抱着这种工作态度：我不只是打工者，我就是老板！

我要全情投入并且对我所做的所有事情负责！

而那些对收入总是不满意的店员，工作时常常抱着打工者的想法，他们总觉得别人欠自己的，所以工作时总是得过且过、马马虎虎。

这两种不同的工作态度最终导致了截然不同的两种工作结果和职业命运。

一、老板心态的奇妙效应 各位，如果我们是给自己做事，我们会怎样去做呢？

我相信每个人都会100%地全情投入，您说是不是？

这样，我们的工作业绩自然就比抱着打工者态度时要高，所以，我们的奖金提成更多，并且由于我们工作时一直像老板一样敬业，自然有一天会被老板发现，并获得更多的信任。

而从长期来说，我们将获得更多。

因为，工作给我们的回报不只是工资。

我们通过工作，使自己不断得到能力提升、经验积累、人格磨练，并养成优秀的工作习惯，而这些将让我们一辈子受益无穷！

对于这样的超级导购，老板总是千方百计地以更丰厚的待遇来留住他们，因为他们始终抱着老板

<<卖什么也别卖东西>>

的心态在帮助老板赚钱，每个老板都没有理由不喜欢这样的员工。即使他们跳槽到其他企业，也会受到新东家的夹道欢迎，因为每个老板都希望招聘到如此优秀的员工。

如果有一天他们自己去创业，他们也将是一个成功的老板，因为他们在以前的工作中，就已经练就了一个老板应该掌握的能力！

所以各位，我们冷静地思考一下，默默地问一下自己：“我过去是否像老板一样在工作呢？”

如果没有，那请你们从现在开始就立即调整自己的工作态度吧！

我敢保证，只要我们这么坚持做半年，我们的工作状态和业绩就一定会有变化！

各位，您愿意去尝试一下吗？

为什么不尝试一下呢？

二、打工心态的职业恶果 如果一个人总是抱着为别人工作的态度，他工作时肯定不会100%地投入，工作中也难免得过且过、马马虎虎，最后的结果就是，业绩萎靡、奖金降低，并且久而久之也难逃老板的火眼金睛，更为严重的是，由于养成了这种不敬业的职业习惯，以后无论他到哪个公司最终都不会受到欢迎，也都干不长久，因为任何老板都不喜欢工作偷奸耍滑的店员，所以他们一辈子都在四处跳槽，而无法找到自己稳定的归宿。

将心比心吧，如果有一天您做了老板，您会招聘这样的员工吗？

您会给这样的员工更多的薪水与信任吗？

由此可见，抱着打工者态度去工作，表面上好像自己占了些便宜，但其实受到最大伤害的却是我们自己。

各位朋友，您说是不是这个道理？

所以，如果我们希望以后得到更大的职业发展，如果我们希望可以拿到更高的薪水，如果我们希望每天都快乐地工作，甚至有一天可以自己创业做老板，那我们必须告诉自己：我们今天就要像老板一样去工作！

可现在问题是，我们今天用这样的态度来工作了吗？

故事 有位老工匠盖了一辈子房子，所盖的每栋房子都巧夺天工。

一天，他对老板说，自己想告老还乡，与老伴安度晚年。

老板看他去意已定，就对他说：“再给我盖最后一栋房子吧，房子盖好的那一天你就可以离开。”

老工匠点头答应，并立即开始工作。

可此时他的心已经不在工作上，为了赶进度，他在很多细节上都不像以前那样精益求精，要么这里少放一块砖，要么那里少钉一颗钉，最后房子很快就盖好了。

老板验收完房子后微笑着对老工匠说：“你跟我工作这么多年，我决定把这栋房子作为礼物送给你。

”老工匠听完老板的话顿时傻眼了：真丢人呀，一辈子盖了那么多精美的房子，没想到给自己盖的房子却这么糟糕。

早知道老板要把这房子送给自己，我绝对不会这样盖……如果一切可以重来就好了，可是，一切真能重来吗？

是呀，我们今天用一种什么样的态度来面对工作，未来我们就会过什么样的生活！

而且，和故事中的老工匠一样，不可能有后悔的机会！

我在全国各地授课时，经常对学员们真诚地大声疾呼：如果我们不希望自己一辈子收入微薄，如果我们希望自己有尊严地工作，如果我们不希望有一天连手里这份工作都难保，从现在开始就要立即转变工作观念，像老板一样工作。

自然有一天，我们就可能变成像老板那样的人，有和老板差不多的收入。

否则，我们真的有可能连打工的机会都失去！

如果您是一直抱怨自己拿得太少的店员，请问，您具备老板的工作态度吗？

如果还没有，那还等什么呢？

从现在开始赶快抛弃打工者的心态吧！

您会发现，转变观念之后，我们做事情的动力与结果截然不同！

<<卖什么也别卖东西>>

当然，要具备老板的工作心态，我们首先要从以下四方面改变自己以前那些不好的工作思维与职业认识，从而让自己快乐工作、收入倍增！

1. 枉自菲薄，自我作践 2008年我给杭派女装浙江三彩服饰湖北总代理做订货会培训时，有位加盟商的发言让我颇受震撼。

他们有位导购提出辞职，其理由居然是害怕做导购太久影响自己嫁人。

乍一听看似可笑，但在我们身边，确有部分导购看不起自己的职业，觉得做导购是件很丢人的事情，所以，他们从心里就没有真正把这个职业作为可以长期从事的事业，而只是将其作为一种过渡性的职业。

各位希望成为超级导购的朋友，我们可以想象一下，一个连自己的工作都不喜欢、不认同的人，怎么可能把工作做好呢？

所以，如果我们希望通过自己的工作拿到更多收入并且改变自己的命运，我们首先就必须正确认识自己的职业。

诚然，导购确实职位不高，但这个职位却非常重要，而且，绝非任何人想做就做并且能够把它做好。要成为一个超级导购，需要我们具备沟通、陈列搭配、顾客心理及销售技巧等多方面的知识，并且，由于工作性质的原因，导购特别适合女性做，市场需求量也很大，在目前就业情况严峻的职场，对女性来说不失为一个很好的职业选择。

导购绝不是没有前途的职业。

因为很多现在叱咤风云的商界人物一开始都是从导购做起的。

譬如中国本土女装的顶级品牌——北京白领时装有限公司的董事长苗鸿冰就曾在终端亲自做导购，他还要求公司所有中高层都必须全部到终端做一段时间“导购”。

<<卖什么也别卖东西>>

编辑推荐

66个终端秘籍，48个导购套路，上午学下午用；从理念到行动，快速提升销售业绩，20万人的实际证明。

门店销售第一书。

店铺装修很漂亮可顾客还是不进店？

我们热情招呼，顾客却沉默不语？

我们引导顾客体验，可他却无动于衷？

顾客很喜欢我们的东西，却拼命杀价？

眼看就要成交，却被闲逛客一句话搞砸？

这本书将令类似问题迎刃而解！

因为书中的内容出版前就已经有20万中国零售人在学、在用！

打造顶级导购人员，倍增门店销售业绩！

本书极具突破性，它解决了终端销售中每天都会遇到，同时也令销售人员很困惑的问题，是一部真正可以解决问题、提升门店业绩的实战指南！

<<卖什么也别卖东西>>

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>