

<<精确导购>>

图书基本信息

书名：<<精确导购>>

13位ISBN编号：9787209059336

10位ISBN编号：7209059334

出版时间：2011-10

出版时间：山东人民出版社

作者：姚常珠

页数：201

字数：200000

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>

<<精确导购>>

内容概要

不论哪个民用产品行业，因为竞争的需要，导购已经成为最重要的营销岗位：化妆品、服装、首饰、家电、保健品、健身器材每一个行业都需要导购。

德州职业技术学院经济管理系姚常珠副教授，毕业于浙江工商大学，师从我国著名品牌学专家孙日瑶教授，多年从事市场营销学研究、推销技术研究，在市场调研的基础上，运用营销学理论，将推销技术进行模型化，编著了《精确导购》。

《精确导购》将营销理论实用化，丰富了现代营销学，对于终端导购业者是一本难得的好书，从中可以悟出导购的真谛，掌握导购的技巧，平衡导购者的心态，使导购者快乐地导购，把导购打造成为美好的事业。

<<精确导购>>

书籍目录

- 第一篇 美好事业
 - 第一章 美好事业在导购
 - 第一节 价值才是硬道理
 - 第二节 导购是腾飞跑道
 - 第三节 导购就是顾问
 - 第二章 事半功倍做导购
 - 第一节 明确的目标是导购的前提
 - 第二节 顾客的需求是导购的关键
 - 第三节 技术是满足顾客需求的有效方法
 - 第四节 激情是导购成功的动力
 - 第五节 好习惯的核心是计划性
- 第二篇 导购技术
 - 第一章 察言观色推断顾客信息
 - 第一节 八种进店动机
 - 第二节 九种沟通性格
 - 第三节 察言观色六步程序
 - 第二章 热情洋溢传达品牌信念
 - 第三章 建立共鸣取得顾客信任
 - 第四章 当机立断坚定购买信心
 - 第五章 善始善终树立美好信誉
- 第三篇 导购艺术
 - 第一章 确立渴望的导购目标
 - 第二章 保持高昂的导购激情
 - 第一节 激情之内力
 - 第二节 激情之外力
 - 第三节 激情之拉力
 - 第四节 激情之弹力
 - 第三章 练就成功的导购习惯
- 第四篇 导购激励
 - 第一章 晋升与考核
 - 第二章 导购员薪资结构
- 第五篇 空调与生活
 - 第一章 过好日子，用标准空调
 - 第二章 标准空调，重在细节
 - 第一节 标准空调的构成
 - 第二节 澳柯玛标准空调的特点与优势
- 第六篇 导购案例
 - 导购案例分析

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>