

<<门市销售服务技巧>>

图书基本信息

书名：<<门市销售服务技巧>>

13位ISBN编号：9787301064863

10位ISBN编号：7301064861

出版时间：2003-9

出版时间：北京大学出版社

作者：刘涛

页数：184

字数：160000

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>

<<门市销售服务技巧>>

内容概要

本书是职业发展的阶段，企业培训的工具！

很少有人喜欢被扭转观念或是不段被督促进行自我改变，本书将极力融入方法与技巧之中，避免激励时员工产生的逆反心理。

许多培训师在培训销售人员时，仅仅传授方法与技巧本身，却忽视相关环节，收效甚微。

本书在传授销售服务技巧的同时，还将在潜移默化中强化销售服务人员的心理素质，增强其专业竞争力，让门市迸发活力，进而提升门市业绩。

<<门市销售服务技巧>>

作者简介

刘涛，实战派营销专家，著名专业培训师。

现任深圳普林哲企业咨询公司专任讲师。

24岁跨入营销业后开始广泛地向世界级营销大师学习，培训学习费用超过100万人民币；26岁时接受《经济日报》成功销售人士专访.....短短数年时间已成为我国台湾地区30岁前白手起家收入超千万的优秀专

<<门市销售服务技巧>>

书籍目录

第1讲 销售服务的基本观念和态度 确认门市的重要性 销售服务员与解说员的定位 顾客至上的真实体现 与企业站在同一阵线 一视同仁的服务态度 用经验取代伤痕第2讲 创造亲切热情的开始 用微笑建立桥梁 自信的肢体接触 运用赞美的力量第3讲 商谈的六项原则 用肯定型语言代替否定型语言 用请求型语言取代命令型语言 用问句表示尊重 拒绝时“对不起”和请求型并用 让顾客自己决定 清楚自己的职权第4讲 开场的技巧 “新”的产品 专案或计划 惟一性 重要诱因 简单明了 营造热销气氛第5讲 激发购买欲望的技巧 基本认知与观念 几种激发购买欲望的技巧第6讲 询问技巧六原则 问题表的设计与运用 不连续发问 从顾客回答中整理顾客需求 先询问容易的问题 促进购买的询问方式 询问顾客关心的事第7讲 促成的技巧 替顾客做决定 有限数量或期限 推销“今天买” 假设式结束法 邀请结束法 法兰克式结束法 门把法第8讲 处理反对问题的技巧第9讲 处理顾客不满的六步骤第10讲 如何处理价格问题第11讲 最佳的道歉方式第12讲 如何与顾客保持良好互动参考答案附录 工具表单

<<门市销售服务技巧>>

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>