

<<家具应该这样卖>>

图书基本信息

书名：<<家具应该这样卖>>

13位ISBN编号：9787301184271

10位ISBN编号：7301184271

出版时间：2011-4

出版单位：北京大学

作者：李广伟

页数：172

字数：151000

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>

<<家具应该这样卖>>

内容概要

身为家具导购员的你，是否经常遇到下面这些问题：

你热情地介绍完产品之后，顾客无动于衷或表示要再考虑考虑；

顾客对产品比较满意，但说同款产品别家店更便宜；

顾客决定买了，却挑出无关紧要的小瑕疵要求打折；

本书针对这些问题，结合家具导购的整个流程，为导购员提供在实战中屡试不爽的销售策略，并讲述了导购员应具有的销售素质、销售观念和销售技巧，让不可预知、变化多端的成交变得易如反掌。

每一位看过本书的店长都会找到指导店员成长的方法，每一位看过本书的导购员都会走出家具销售的困境，使店铺的业绩节节攀升！

本书根据《家具导购圣经》(北京大学出版社，2007年版)修订而成。

<<家具应该这样卖>>

作者简介

李广伟

广州市李广伟企业顾问有限公司首席培训师；

资深团队、销售及潜能训练专家；

亚太CI战略研究所特约研究员；

SGS集团特聘高级讲师；

BV国际检验集团特聘高级讲师；

广州日报报业集团《赢周刊》特聘高级讲师；

清华大学、浙江大学、中山大学、华南理工大学等多所学校MBA特聘讲师及客座教授。

李广伟服务过的家具企业：皇朝家私、吉盛伟邦家具、香港中天佛伦劳斯家具、联邦家私、金海马家具、金富雅家具、穗宝集团、嘉豪何室家具、深圳雅兰家具、香港大明集团……

<<家具应该这样卖>>

书籍目录

序：导购为王，决胜终端

训练宝盒一 素质篇

点石成金：渔夫与哲学家的故事

法宝一：我要成为行业的顶尖

法宝二：推销之单车理论

法宝三：导购员的成功要素分析

法宝四：杰出导购员的成功因素

法宝五：杰出导购员的三种心态

法宝六：销售的探戈_服务

练宝盒二 观念篇

点石成金：爷爷，为什么只要小鱼不要大鱼

法宝一：变换看顾客的角度

法宝二：不仅仅是卖家具还要卖价值

法宝三：不要等待而要主动出击

法宝四：将顾客的消费观念转变为投资观念

法宝五：将推销观念转变为服务观念

法宝六：将推销转变为“体验式销售”

法宝七：将推销转变为“顾问式销售”

法宝八：将刻板的工作态度转变为热情友善的态度

法宝九：将顾客的拒绝视为成交的契机

法宝十：将顾客抱怨的话作为工作的动力

训练宝盒三 技巧篇

点石成金：种植的故事

第一步：寒暄(接待及接近顾客的技巧)

接待礼仪及注意事项

情景训练一：当顾客进入店内时

情景训练二：当顾客自己在选购时

第二步：了解背景(顾客的需求、要求及问题)

哪种销售方式更好

销售中的望、闻、问、切

家具销售“发问三关”

情景训练：在顾客选购过程中的发问技巧

第三步：产品介绍(介绍产品卖点的各种技巧)

卖价值而不仅仅是卖家具

卖品牌而不仅仅是卖家具

情景训练一：产品示范，让顾客与产品沟通

情景训练二：向顾客推介产品的某些特性时

情景训练三：向顾客强化产品的功能效果时

情景训练四：当顾客对推销抗拒时

情景训练五：当顾客避重就轻时

第四步：处理异议(解决顾客的疑难问题)

异议是一道鬼门关

处理异议时的注意事项和应对技巧

情景训练一：当顾客不表达意见时

情景训练二：当顾客表示要再考虑考虑时

<<家具应该这样卖>>

情景训练三：当顾客无购买欲望时

.....

训练宝盒四 顾客篇

<<家具应该这样卖>>

章节摘录

版权页：插图：导购员能否从顾客的手中成功地得到一次推销的机会，那就要看导购员与顾客寒暄的几分钟里能否打动顾客的心了。

乔治·伊斯曼因发明了感光胶卷而使电影得以产生，他积累了高达1亿美元的财产，成为世界上最有名望的商人之一。

伊斯曼建了一所音乐学校，为了纪念母亲，打算再建一所戏院。

当时纽约生产高级座椅的某公司的总裁亚当森想得到戏院两幢大楼的座椅的订单。

在见伊斯曼之前，伊斯曼的建筑师告诉亚当森说：“如果你占用伊斯曼的时间超过5分钟，那你就没有希望了，他说到做到。

”亚当森被领进伊斯曼的办公室时，伊斯曼正埋头工作。

过了一会儿，伊斯曼才抬头打招呼：“早上好！

先生找我有事吗？

”亚当森满脸诚意地说：“伊斯曼先生，在恭候您的时候，我一直很羡慕您的办公室。

假如我自己能拥有这样的办公室，即使工作再累我也不会在乎的。

您知道吗？

我从事房子内部的木建工作，我一生中还从未见过如此漂亮的办公室呢！

”伊斯曼非常高兴地回应道：“您很有眼光，而且提醒了我，我差点将这些都遗忘了。

刚建好时，我自己每天都静静地欣赏房间的一切，但现在工作忙，根本顾不上多看它一眼。

”亚当森走近伊斯曼的办公椅，用手来回抚摸着眼前的每一件物品，那种神情就如抚摸着自已心爱的宝物一样。

亚当森自言自语地说：“这是用英国的栎木做的，英国栎木的组织 and 意大利栎木的组织就是有点儿不一样，一般人根本不知道……”

<<家具应该这样卖>>

媒体关注与评论

李广伟老师的导购课程以情景实战训练为主导，没有花架子，易学实用，是一线导购员创造佳绩的好帮手。

——喜临门集团董事长 陈阿裕李广伟老师曾为我们公司门市店长进行家具导购培训，课程生动实用，受到好评。

《家具应该这样卖》一书的出版，为家具行业的导购人员提供了非常实用的教材，应该人手一本。

——广东简爱家居广场(集团)董事长 罗楫利零售培训对于每一位零售人员至关重要，李老师的培训课程给导购人员提供了宝贵的经验，使得他们更好地领悟如何有效地与客户沟通，从而完成销售任务。

——芙莱莎丹麦儿童家具市场销售总监 曾国环李广伟老师的家具导购课程和图书简明、直接、生动、即学即用，是家具终端导购员必修的工具课程。

——深圳市富之岛股份有限公司董事长 何循证李老师的培训课程，通过针对具体销售情景的演练与互动，使学员对销售过程中的导购情景有了系统的了解和掌握，培训效果非常好，学员非常满意。

——华鹤集团企划副总监 常远强优秀的导购员是销售成功的关键。

本书根据李老师多年的销售经验，结合其培训课程，生动讲述了家具导购流程与销售技巧，为导购员提供了最实用的销售技能，非常适合终端导购员学习与运用。

——金富雅家具营销副总经理 谭俊超

<<家具应该这样卖>>

编辑推荐

《家具应该这样卖》：家具导购员快速成长的最佳读本。

<<家具应该这样卖>>

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>