

<<让顾客心动的导购术>>

图书基本信息

书名：<<让顾客心动的导购术>>

13位ISBN编号：9787301197400

10位ISBN编号：7301197403

出版时间：2012-2

出版时间：北京大学

作者：井越

页数：173

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>

<<让顾客心动的导购术>>

内容概要

很多导购都会苦恼，明明自己很努力，主动接待客人，也经常参加各种培训，可自己的业绩却一直上不去。

用对方式和技巧，成交率自然就上去了。
将产品的优点说到顾客的心坎儿里，给顾客良好的购物体验，靠的就是导购的话术。

你该用什么方式吸引顾客驻足在你的柜台前？

怎么迅速让顾客信任你？

怎么讲产品卖点最能打动顾客？

什么时候催单最合适？

顾客决定结账之后怎么完美地收尾？

本书讲的就是这些最实用的技巧。

井越老师用10年的终端销售培训经验，沉淀成这样的一本书。
书中再现了很多的经典销售场景，指出销售工作中常犯的错误和不足，介绍优秀导购的先进经验，总结了即学即用的话术模板，掌握这些技巧之后，定能让你的业绩更上一层楼。

<<让顾客心动的导购术>>

作者简介

井越，广州话术力企业管理咨询有限公司首席咨询师、培训师。
终端销售成交率研究者，专注于销售话术提炼和销售技巧整合。
拥有10年营销话术授课经验、5年营销话术咨询经验。
曾为苏泊尔、方太集团、圣象地板、双喜、新日、洪都、中国电信、金立手机、苏宁电器、国美电器、万利达、京崎、卡美欧、金意陶瓷、欧陆等知名企业做终端销售培训。

<<让顾客心动的导购术>>

书籍目录

推荐序

前言：把导购当成事业

第一章：用“话术”赢得终端拉锯战

决定业绩的导购话术

从无意识销售到技巧销售的转变

五步全面展示自己的产品

第二章 把客人吸引到你的柜台前

让产品、顾客和自己都动起来

你会站在门外，站在柜台外吗

自己柜台没人也别闲着

第三章：抓住开场接待的三十秒

把顾客留在柜台前

买不买，先把人留下

成交永远留给有准备的人

俘获顾客心的三种开场白

第四章：找准顾客的需求

顾客的需求是他的“欠缺”

不是每个顾客都知道自己要买什么

把卖点转化为顾客的需求点

看准顾客的消费水准

获取顾客的真实需求的八大视角

需求话术的实战范例

第五章 不同的话术给不同的顾客

卖给谁，决定该怎么说

男人、女人会为什么来买单

顾客多人同时进店，分清购买角色

第六章：介绍卖点，引导体验

对比找到产品特色

举例说明更有说服力

介绍产品性能时最好适当打比喻

帮助消费者实现愿望

只对顾客说该说的

产品介绍6法

产品演示打动顾客

第七章：和顾客的心理战——异议处理

导购员，你在攻击谁

见招拆招，化解功能、质量的异议

帮顾客算算账

十轮实战砍价的启示

品牌异议，拿证据一板一眼说服顾客

第八章：精准命中，快速成交

怎么催单才能成交

催单的8个时机

第九章：为自己的服务打个分

给足顾客面子

<<让顾客心动的导购术>>

拿什么吸引顾客的心

用真情感染顾客

关心顾客的孩子

留住顾客要选好方式

让顾客产生共鸣

成交后也要服务好

维护好回头客

留不住顾客，可以留下信息

结束语:相信话术的力量，一切皆有可能

<<让顾客心动的导购术>>

编辑推荐

很多顾客去逛商场，需要的并不是商品本身，而是一次愉快的购物经历。

顾客为什么会到你的柜台前驻足？

怎么讲产品顾客才会喜欢听？

什么时候催单顾客不反感？

… 想要提高成交率，说简单也很简单——把话说到顾客心坎里，顾客感到满意了，自然就会掏钱了。

在书中，并越老师挖掘优秀导购员的成功因素，结合产品和市场特点，挖掘出打动顾客各个细节，总结成即学即用的话术模板，打动顾客的利器！

经过10年的深入调研，上万学员的反馈总结，并越老师带你走进业绩提升的快速通道，让你的工作游刃有余。

这套话术已经让无数的导购从中受益，你会是下一个吗？

<<让顾客心动的导购术>>

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>