

<<售货艺术>>

图书基本信息

书名：<<售货艺术>>

13位ISBN编号：9787500534068

10位ISBN编号：750053406X

出版时间：中国财政经济出版社

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>

## <<售货艺术>>

### 书籍目录

- 第一章 现代市场营销与高级营业员
  - 第一节 市场营销与商店
  - 第二节 高级营业员的作用和素质
  - 第三节 售货服务过程中的营业员心理
- 第二章 消费者判断
  - 第一节 消费需求判断
  - 第二节 消费者购买动机和类型判断
  - 第三节 消费者个性判断
- 第三章 柜台售货方式和推销方法
  - 第一节 基本售货方式
  - 第二节 辅助售货方式
  - 第三节 柜台推销方法
- 第四章 柜台语言艺术
  - 第一节 柜台语言表达的基本要求
  - 第二节 营业员语言艺术
  - 第三节 柜台营销禁忌语
- 第五章 柜台销售服务艺术
  - 第一节 吸引顾客注意的艺术
  - 第二节 激发顾客购买兴趣的艺术
  - 第三节 加深购买欲望的艺术
  - 第四节 成交的艺术
- 第六章 解决售货矛盾的艺术
  - 第一节 售货矛盾的客观性
  - 第二节 售货矛盾的规律性
  - 第三节 售货矛盾的防止和缓解
  - 第四节 柜台矛盾处理艺术
- 第七章 营业场所设计和商品陈列艺术
  - 第一节 营业场所设计的原则和方法
  - 第二节 商品陈列的作用和要求
  - 第三节 橱窗商品陈列艺术
  - 第四节 柜台货架商品陈列艺术

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>