

<<超市促销案例>>

图书基本信息

书名：<<超市促销案例>>

13位ISBN编号：9787504583253

10位ISBN编号：7504583251

出版时间：2010-4

出版时间：中国劳动

作者：周申磊 编

页数：105

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>

<<超市促销案例>>

前言

职业技能培训是提高劳动者知识与技能水平、增强劳动者就业能力的有效措施。

职业技能短期培训，能够在短期内使受培训者掌握一门技能，达到上岗要求，顺利实现就业。

为了适应开展职业技能短期培训的需要，促进短期培训向规范化发展，提高培训质量，中国劳动社会保障出版社组织编写了职业技能短期培训系列教材，涉及二产和三产百余种职业（工种）。

在组织编写教材的过程中，以相应职业（工种）的国家职业标准和岗位要求为依据，并力求使教材具有以下特点：短。

教材适合15～30天的短期培训，在较短的时间内，让受培训者掌握一种技能，从而实现就业。

薄。

教材厚度薄，字数一般在10万字左右。

教材中只讲述必要的知识和技能，不详细介绍有关的理论，避免多而全，强调有用和实用，从而将最有效的技能传授给受培训者。

易。

内容通俗，图文并茂，容易学习和掌握。

教材以技能操作和技能培养为主线，用图文相结合的方式，通过实例，一步步地介绍各项操作技能，便于学习、理解和对照操作。

这套教材适合于各级各类职业学校、职业培训机构在开展职业技能短期培训时使用。

欢迎职业学校、培训机构和读者对教材中存在的不足之处提出宝贵意见和建议。

<<超市促销案例>>

内容概要

本书是超市从业人员职业技能短期培训教材之一，主要内容是超市促销人员开展促销活动的案例及案例分析，包括促销活动的案例描述、对促销案例的分析和点评。

本书的作者团队长期工作在具有先进管理理念的超市第一线，具有丰富的工作经验和培训经验，特别是书中收集了超市促销活动的大量生动案例，用成功的经验和失败的教训来说明促销技巧，是十分实用的超市促销人员培训手册。

通过对本书的学习，有助于提高超市促销人员的营销技巧和服务水平。

本书可用于超市促销岗位人员的培训，也可供超市中与服务相关的岗位人员学习和参考。

本书由周申磊主编，庞淑华、李敏、易大方、王沪放参编。

庞淑华绘图。

<<超市促销案例>>

书籍目录

案例1 做促销不能以貌取人 ——善良换来一笔不小的买卖案例2 公是公，私是私，公私一定要分明 ——两个作废的塑料袋案例3 王兰的心病 ——没有说出的歉意案例4 卖茶叶的学问 ——用丰富的商品知识来推销案例5 巧卖汽锅 ——做汽锅鸡卖汽锅案例6 POP的妙用 ——一种促销商品用三种POP案例7 为了让顾客买到喜欢的服装 ——当商品脱销以后案例8 每天都学一句商务英语 ——准备和外国人做生意案例9 逢节必过，抓住商机 ——清明节促销案例10 盯住顾客需求 ——按需求陈列商品组合案例11 如何促销“囤积”的商品 ——“吸的冻”，孩子什么时候都喜欢案例12 满足年轻爸爸的需求 ——婴儿商品关联陈列案例13 卖电话机的修起了电话机 ——帮助顾客是促销员的快乐案例14 100克绿茶引来的买卖 ——靠真诚化怒气为喜气案例15 销售额最多的一天 ——促销工作要沉得住气案例16 广告语的作用 ——促销中广告语的设计与使用案例17 怎样推销新品 ——一个推销新品的成功案例案例18 时刻为顾客着想 ——劝顾客不要买自己推销的商品案例19 爱买糖的大姐 ——表达谢意的独特方式案例20 请个顾客当“模特” ——一桩没有尺寸的买卖案例21 “这样的推销我们心服口服！” ——一口压力锅的推销案例22 一部没有问题的电话机 ——顾客硬说商品有问题怎么办？案例23 差一点儿就被偷走的钱包 ——遇到偷盗急中生智案例24 200元假币带来的伤心 ——一次疏忽带来的教训案例25 当众出了一次丑 ——不按流程操作带来的尴尬案例26 促销的机会无时不在 ——一次助人带来的一次销售案例27 差点丢掉的一笔买卖 ——询问顾客年龄的技巧案例28 错误价签引起的风波 ——POP价签准确是推销的基础案例29 将“耐心”进行到底 ——耐心的背后案例30 不能退换的内衣 ——号码不对的推销案例31 顾客丢落的塑料袋 ——一次巧妙的处理案例32 促销员要能承受委屈 ——被顾客误解后

<<超市促销案例>>

章节摘录

插图：阿明从山东老家的工厂下岗后，只身来到北京闯荡，几经周折才找到一个较为满意的工作——在一家综合超市当促销员。

阿明负责促销的是名牌服装和运动鞋，这些商品销量不大，工作不是很累。

由于商品单价较高又特别受到年轻人的喜欢，所以销售额不少，奖金也不少，阿明干得很开心。

一天，阿明上晚班，上早班的大姐在交接班时得意地告诉他自己上午卖了800多元的商品。

阿明听了嘴上虽没说什么，心里却想今天我一定要超过你。

可谁知他从下午2点半一直站到晚上7点半，5个小时只卖出了一双鞋，这期间先后来了几拨顾客，尽管他都是热情接待，可顾客们就是不掏钱购买，眼看着别的柜组的促销员忙前忙后，买卖红火，阿明心里很郁闷。

没想到晚上7点半以后，机会来了。

一位毛头小伙儿风风火火地跑来买衣服，经询问后阿明知道他是一个高中生，于是向他推荐了两个适合他的流行款让他试穿，结果连15分钟都不到，他就买了一件上衣和一条裤子，总共消费了796元。

看着这位年轻的顾客交完款后拿着衣服满意地走出了卖场，阿明感到心里轻松了很多。

8点20分，阿明已经开始做下班的准备了，这时一位小朋友匆匆忙忙地跑来，后面还跟着他的妈妈。

阿明忙问他们想买什么，他们说要买双好鞋，因为孩子明天要参加运动会。

<<超市促销案例>>

编辑推荐

《超市促销案例》：人力资源和社会保障部教材办公室评审通过适合于职业技能短期培训实用

<<超市促销案例>>

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>