

<<门店卖翻天>>

图书基本信息

书名：<<门店卖翻天>>

13位ISBN编号：9787504745491

10位ISBN编号：7504745499

出版时间：2013-1

出版时间：汪文辉 中国财富出版社 (2013-01出版)

作者：汪文辉

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>

<<门店卖翻天>>

前言

根据一份市场调查报告可知，很多人进商场只是随便逛逛，其中83.6%的消费者是非计划性购买，而91.6%的消费者是到了门店才决定购买商品的。

可见，门店营销在市场营销中的作用不容小觑。

在市场营销中，门店营销可谓是销售的终端，是实战性最强的销售方式。

从市场经营学的概念上来讲，门店销售是指店铺内外都经营，针对光临或路过的流动顾客所要做的促销手法。

店头行销是流通零售终端所特有的行销方式，而它的表现除了反映商品、企业活动、商店促销之外，也是终端在行销力及服务力的结合表现。

与其他销售模式相比，门店销售更加强调导购员的主观能动性、阶段性重点事件处理和时效延续性。

确实，在市场竞争日趋激烈的今天，终端门店企业经营中发挥着越来越重要的作用，而企业也逐渐意识到，要提高门店的销售业绩，决胜市场，就必须提高门店销售人员的技能水平。

作为一线的门店销售者，可能会经常遇到这样的问题：眼看就要成交，却被闲逛客一句话搞砸；我们热情招呼，顾客却沉默不语；店铺装修很漂亮，可顾客还是不进店；我们引导顾客体验，可顾客却无动于衷；顾客明明很喜欢我们的东西，却拼命杀价。

如何让顾客满意？

如何在卖场中与顾客建立良好的关系？

如何向顾客提供恰到好处的服务……这些问题也是很多门店销售者提升业绩的拦路虎。

《门店卖翻天》一书可谓是门店营销的成功之作。

本书从营造舒适环境、打造门店温情氛围、做好导购服务、解读顾客的消费心理、推销自己的产品、门店的经营创新、为顾客增值服务等多个方面讲述了成功的门店销售所必须具备的技能、技巧，为门店销售提供可借鉴的操作模式。

本书全面地向读者展示出了：不同顾客的接待技巧；如何了解、管理以及满足顾客的期望值；遭遇异议时有效的应对方法。

书中的方案贴近门店第一线，帮助读者通过理念、意识的培养，技能、技巧的掌握，达到提高自我，成为优秀销售人员的目标。

《门店卖翻天》语言流畅，并配有简洁明了的框架语言对主题加以提炼，更有利于门店经理、销售主管及营业员加以学习掌握。

我们知道，价值从来就是与工作难易程度相联系的。

越难做的工作，你做成了，那么你无疑会受到老板的重视，你的价值具有排他性，进而可以这么说：你已经在职场赢定了。

在市场经济中，创造出与众不同的独特价值并非易事，需要你掌握一定的技巧，锤炼自己的能力。技巧是你创造非凡价值的基础。

一天掌握一个技巧，一天创造一点价值，长此以往，你的职场人生才能达到完美的巅峰。

可以说，本书极具突破性，它解决了终端销售中每天都会遇到，同时也令销售人员很困惑的问题，是一部真正可以解决问题、提升门店业绩的实战指南。

通过阅读本书后，相信很多一线的门店销售者会掌握各种销售技巧：巧做附加销售，轻松提升客单价和货单价；树立正确的门店销售观念，让门店持续赢利；学会正确地招呼顾客，让销售赢在起点……

正所谓赢终端者赢天下。

本书是各类门店老板、店长及销售人员的必备实战秘籍，也是品牌企业馈赠加盟店、门店老板馈赠员工的绝佳礼物。

作者倾力打造这本书旨在帮助读者分析、解决服饰销售中的实际问题，指导读者如何在工作中运用良好的销售方法，为顾客提供优质的服务。

希望作者的倾心之作能给一线销售者带来新的销售体验，也祝福所有的读者业绩更上一层楼。

<<门店卖翻天>>

内容概要

《门店卖翻天:终端销售实战培训》由汪文辉编著。

微利经营时代，终端竞争惨烈，门店成交率低，客户转介绍少，员工成长太慢，店铺越开越多，利润越来越少，您却越来越累。

有原因吗？

——有！

有解决方法吗？

——有！

《门店卖翻天:终端销售实战培训》是一本绝无仅有的终端销售“武林秘籍”，让您轻松应付所有难题！

这是来自终端实战的总结，多家企业应用实践的精华，用于终端培训实实在在的提 升，上午学下午用，从理念到动作，帮您打造实战销售精英。

让顾客开心掏钱，真正实现“淡季不淡，旺季更旺”。

让您的“门店卖翻开”！

<<门店卖翻天>>

作者简介

汪文辉，中国员工心态培训专家；国内顶尖的学习型团队建设专家；中国零售终端实战讲师；终端一线“从理念到动作”训练创始人；零售行业经销商、店长、导购培训顶级教练。

《优秀员工特训营》、《卓越团队训练营》《门店卖翻天终端销售实践技巧培训》《做最棒的店长》长期坚持终端调磷和驻店教练，深入一线面对面做销售与服务，从实践中积累了大量的心得和案例，凭借其多年终端一线实践及辅导经验。

不断探索与创新，潜心研发出“从理念到动作”的零售终端实战课程，授课语言生动幽默，激情澎湃，现场互动气氛热烈，让学员动手、动脑、动心，极具感染力，所到之处，受到了导购员、店长、经销商的疯狂追捧和热烈推崇，被称为“中国零售终端培训业杀出的一匹黑马”！

<<门店卖翻天>>

书籍目录

基础篇——导购，导顾客，先导自己 第一章好心态才有好业绩 门店销售≠卑贱的职业 门店销售者必须具备的八种心态 导购，你到底在为谁工作 心态决定门店销售的成败 重视每一位进店的顾客 把责任心贯彻在产品的推销中 用热情创造业绩 第二章用六大信念启动心灵扳机 要把顾客的利益放在首位 信任是成交的基础 拒绝=成功，没有拒绝，没有成功 沟通感情少谈功利 有多少付出就有多少回报 让顾客爱上你的产品广告 实战篇——绝对成交，用心拿订单 第三章如何提高顾客进店率 门店布局是成功吸引客人的前提 营造融洽的门店购买气氛 巧妙地利用价位吸引顾客 提高顾客的进店率 怎么利用宣传单提高顾客进店率 如何营造氛围提高顾客率 门店销售应注意的细节 第四章如何让顾客信任你 笑脸相迎，让顾客感觉宾至如归 亲和力让你赢得顾客的心 “一见钟情” 如何一秒钟打动顾客 让顾客没机会说“NO” 关心顾客，赢得顾客的心 门店导购员要懂得为顾客着想 第五章如何设计开场白 主动介绍，把握主动 开场介绍产品时要适度说一些“小缺点” 开场就要把话说到点子上 开场懂得长话短说 精雕细琢产品推介词 设计一个有创意的开场白 要积极主动多提出问题 第六章如何探寻顾客需求，摸清顾客“底牌” 如何一秒钟读懂顾客的心 把握时机，热情有度 不同的顾客用不同的策略 顶尖说服的沟通方法 从谈话中寻找成交的机会 在言谈中发现谁是“当家的” 注意顾客的肢体语言 敏锐地发现成交信号 第七章如何有效地介绍产品 好的解说词让产品更丰满 给顾客描绘一幅美丽的图画 站在顾客的角度去介绍产品 根据不同产品运用不同方法去介绍 门店卖翻天，推销有学问 以满足需求来介绍商品 以“利”拴住顾客的心 让顾客乐于“先体验，后购买” 运用第三方暗示进行产品说明 让顾客参与产品演示 提供专业的推荐产品 把产品的特征清楚展现给顾客 第八章如何排除顾客异议 顾客有疑问时，强调商品有价值的部分 感情沟通可化解顾客的犹豫 化解顾客心里的疙瘩 找出顾客不满的因素 用幽默化解顾客的不满 及时化解顾客的愤怒 冷静地处理顾客的异议 不给顾客反对的机会 直接否认顾客的异议要把握好度 用真诚化解顾客的异议 第九章如何出手就成交，做一单，成一单 把握签约的最佳时机与准则 机动灵活，随时成交 让顾客自己来说服自己 如何识别种种成交信号 适时强化顾客的兴趣 成交从大胆开口要求开始 采用先价值后价格的技巧 抓住时机促成交易 巧用促销造旺铺 互补产品要放一起卖 找到促进成交的关键 升级篇——服务用嘴。

不如用“心” 第十章为什么要做好顾客服务 以优质服务区分对手 服务时为顾客量身定做 对顾客的服务承诺要兑现 不断完善售后服务 为顾客提供人性化服务 良好的售后是下次成功的开始 第十一章做好顾客服务的方法和技巧 感动，让顾客永远记住你 尽量记住顾客的名字，让顾客宾至如归 当东西卖出去后要与顾客聊聊天 卖完东西要记得给顾客打售后跟踪电话 要学会与老顾客保持长期联系 完成交易后仍然与顾客保持联系 把每一个顾客当成自己的朋友 要把老顾客培养成知心朋友

<<门店卖翻天>>

章节摘录

版权页：第一章 好心态才有好业绩 门店销售 ≠ 卑贱的职业 对很多人来讲，门店销售是一个非常不起眼的工作。

门店导购员每天都要微笑地面对各式各样的客人推荐商品，还要面对内外两方面的工作压力，也就是老板和顾客。

因此，很多销售者认为门店销售是一种低端的销售工作。

其实，这种贬低门店销售的态度本身就是错误的。

正所谓职业无贵贱，只要你把平凡的工作做出业绩，那么你的工作也一样有意义，一样伟大。

所以，对门店销售者来讲，在工作之前应该树立正确、积极的销售心态，就是摆正工作的态度，并且明确门店销售 ≠ 卑贱的职业。

有一个刚毕业的研究生，满怀理想地进入了沃尔玛工作，却发现企业里有那么多不尽如人意的地方，而老板分配给他的工作——门店的导购员，对平时自视清高的他来说，是一种打击，他感受到了前所未有的失落。

一直以来他都看不起门店销售这个工作。

这个刚毕业的年轻人到处发泄他的不满，但好像没有人理睬他，他只好埋头工作，他的心里虽然仍然感到不平衡，但却不再像过去那样浮躁了，而是努力地去做自己手头的事情。

每做好一件，他都会得到老板的肯定，他的虚荣心就会得到满足，日子就这样一天天地过去了。

有一天，他认识了一位白发苍苍的老人，开始他并没有注意到这位老人，只是后来由于工作的原因，他同老人打过几次交道。

经人介绍说，这位老人就是赫赫有名的沃尔顿先生，也就是沃尔玛全球连锁超市的创始人，他没有因为特殊的身份而讲究太多，竟然是那么平常，那么不起眼，每天同大家一起上下班，风雨无阻。

这真是让人无法想象！

年轻人记得老人曾经对他说过这样一句话：“把手头上的事情做好，始终如一，你就会得到你想得到的东西。”

年轻人记住了老人的教诲，开始很认真地做每一件事情，无论这件事多么小，自己多么不情愿去做，都尽心尽力地做好。

就这样，他的心态一天天地平静了，他每天微笑地面对每一位购物的顾客，细心地为每一位顾客排忧解难，慢慢地他发现自己的业绩不断地提升，自己的主管也对自己欣赏有加。

过了好多年，这个年轻人依然记得那句话。

确实，世界上没有卑微的工作，只有卑微的心态。

特别是对于销售这个行业来讲，更是如此。

门店销售不像其他职业，看上去并不显眼，也不高雅。

可是，我们千万不能因此而轻视这样一份工作，我们要用这样的尺度衡量它：只要它是有价值的，就值得去做。

《福布斯》杂志创始人福布斯说过：“做一个一流的卡车司机比做一个不入流的经理更为光荣，更有满足感。”

没有不重要的工作，只有看不起工作的人。

三百六十行，行行出状元，在工作中，你的工作态度决定了你的工作前景。

无论你的工作是多么的不起眼，多么的烦琐，你只要认认真真地去做，就没有人会贬低你，你就会一天天地接近你的理想。

<<门店卖翻天>>

编辑推荐

《门店卖翻天:终端销售实战培训》可谓是门店营销的成功之作。

《门店卖翻天:终端销售实战培训》全面地向读者展示出了：不同顾客的接待技巧；如何了解、管理以及满足顾客的期望值；遭遇异议时有效的应对方法。

书中的方案贴近门店第一线，帮助读者通过理念、意识的培养，技能、技巧的掌握，达到提高自我，成为优秀销售人员的目标。

<<门店卖翻天>>

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>