

<<柜台销售技巧与策略>>

图书基本信息

书名：<<柜台销售技巧与策略>>

13位ISBN编号：9787505847088

10位ISBN编号：7505847082

出版时间：2005-3

出版时间：经济科学出版社

作者：麦肯思特营销顾问公司 编

页数：195

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>

<<柜台销售技巧与策略>>

内容概要

由于目前大多数顾客对品牌的忠诚度还没有达到一定程度，所以在购买某种产品时，销售人员的介绍仍然是影响顾客购买的重要因素，这也使得零售环节的竞争变得越来越激烈。

柜台销售工作因此更加讲究技巧和方法的运用。

本书总结了众多优秀的柜台销售人员的经验，学习者能够从本书中掌握如何在短时间内发现顾客的需求，如何引导顾客认识自己的需要，激起购买欲望，最终达成交易。

本书行文简洁明了，并辅以画龙点睛的框架语言，能帮助门店经理、店长以及销售人员提高专业销售行为，从而实现成功销售。

<<柜台销售技巧与策略>>

书籍目录

第一章 柜台销售概述 一 什么是柜台销售 二 柜台销售的发展 三 何为柜台销售人员第二章
销售柜台的设计 一 橱柜设计与布置 二 柜台照明设计 三 柜台声音设计 四 柜台色彩设计
五 柜台周围气味设计 六 柜台的广告策略第三章 柜台销售中的售前准备 一 销售人员仪
容修饰 二 销售人员着装要求 三 销售工作用具佩戴 四 销售人员的姿态礼仪 五 销售人员
售前心态调整 六 售前商品的检查与准备第四章 柜台销售中的顾客了解 一 顾客的购买动机
二 影响顾客购买的因素 三 顾客的购买行为 四 不同类型顾客的消费心理第五章 柜台销售中
的顾客接待 一 做好时机等待 二 从表情上表示欢迎 三 引起顾客的注意 四 获得顾客的好
感 五 接待顾客的语言技巧 六 不同类型顾客的接待第六章 柜台销售中的商品推介 一 商品
介绍与说明 二 做好商品的展示 三 有效的促销手段 四 商品推介中的感情攻略 五 应对不
同类型顾客的技巧第七章 柜台销售中异议的处理 一 顾客异议产生的原因 二 处理异议的态度
要求第八章 柜台销售中的促成成交第九章 柜台销售中的售后服务第十章 柜台销售中的技
巧提升第十一章 柜台销售中的日常工作参考文献后记

<<柜台销售技巧与策略>>

编辑推荐

柜台营业员面对面销售实战的10大策略与51大技巧。
揭秘顶级营销总监、销售经理和区域主管，如何建设、发挥区域市场优势，提升销售业绩。

<<柜台销售技巧与策略>>

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>