

<<售货艺术(试用本)>>

图书基本信息

书名：<<售货艺术(试用本)>>

13位ISBN编号：9787542809278

10位ISBN编号：754280927X

出版时间：1998-05

出版时间：上海科技教育出版社

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(试用本)>>

书籍目录

目录

- 第一章 新消费环境和售货艺术
 - 第一节 市场环境及消费趋势的发展
 - 第二节 零售革命和新销售形式的产生
 - 第三节 新销售环境下的售货艺术
- 第二章 顾客的购买动机和心理
 - 第一节 顾客和消费需求
 - 第二节 顾客购买动机分析
 - 第三节 顾客的购买过程及引导
- 第三章 售货员的营业行为与心理品质
 - 第一节 售货员的营业行为及其影响因素
 - 第二节 售货员的心理品质
 - 第三节 售货员的个性与心理品质的培养
- 第四章 售货接待艺术
 - 第一节 售货接待的环节
 - 第二节 准备和招呼的技巧
 - 第三节 出样、展示、介绍的技巧
 - 第四节 递交、送别的技巧
- 第五章 售货操作艺术
 - 第一节 售货操作的环节分析
 - 第二节 取货、计量的技巧
 - 第三节 计价、开票、收找的技巧
 - 第四节 包扎的技巧
- 第六章 售货服务技巧
 - 第一节 售货服务概述
 - 第二节 售货服务的种类和内容
 - 第三节 优质服务的原则
- 第七章 商品陈列艺术
 - 第一节 商品陈列概述
 - 第二节 橱窗商品陈列艺术
 - 第三节 商场商品陈列艺术
- 第八章 售货推销技巧
 - 第一节 门市推销技巧
 - 第二节 上门推销技巧
 - 第三节 电话推销技巧

<<售货艺术(试用本)>>

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>