

<<如何做好营业员>>

图书基本信息

书名：<<如何做好营业员>>

13位ISBN编号：9787545409581

10位ISBN编号：7545409582

出版时间：2011-9

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：滕宝红

页数：159

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>

## <<如何做好营业员>>

### 内容概要

目前国内中基层岗位培训与学习品种最齐全、结构最完善的大型书系  
全方位介绍管理基础知识，传授岗位技能和操作要点  
中基层管理人员及一线岗位工作人员的最佳业务读本  
通过实效培训改善企业体质，提升管理效能，获得持续的竞争优势

## <<如何做好营业员>>

### 书籍目录

#### 第一章 任职要求要求

##### 第一节 营业员知识与技能要求

级别一：初级营业员

级别二：中级营业员

级别三：高级营业员

##### 第二节 营业员素质及个性要求

要求一：仪表与装束

要求二：沟通语气及习惯

要求三：礼貌与规矩

要求四：人品与性格

要求五：需克服习惯

##### 第三节 营业员职责标准

标准一：初级营业员职责标准

标准二：中级营业员职责标准

标准三：高级营业员职责标准

#### 第二章 服务礼仪规范

##### 第一节 服务仪容仪表

一、仪容仪表美的基本原则

二、营业员仪容修饰

三、营业员着装要求

##### 第二节 服务仪态礼仪

一、站姿要求

.....

#### 第三章 语言沟通技巧

#### 第四章 基本服务技能

#### 第五章 基本操作技能

#### 第六章 销售服务技巧

#### 第七章 完善今后服务

#### 第八章 自我成长规划

#### 参考文献

## <<如何做好营业员>>

### 章节摘录

版权页：插图：精心表演是指在销售场合呈现商品的使用情景，使顾客置身其中，感受商品的效用和消费的效应，从中得到一种体验，进而产生购买欲望，从而起到推介商品的效果。

例如，对很多正上小学的男孩子来讲，电动赛车既是一种玩具，也是一种很有吸引力的商品，是参与到主要由男孩子们组成的游戏中的通行证。

买一辆赛车，约上几个小伙伴，利用卖场提供的赛道相互比试。

为了赢得比赛，在卖场的推荐和宣传下，孩子们不断更换并升级玩具赛车的零配件及工具，家长为此不断付出费用，但是看到孩子们的踊跃性，家长也心甘情愿。

把商品的消费情景移到卖场中来，把生活情景移到销售中来，让顾客直接参与、置身其中，销售和消费相连，提供服务和提供体验相连，通过这样的“表演”方式推介商品，往往会取得事半功倍的成效。

采取表演的方式推介商品，最重要的是真实地呈现或复原生活情景，为顾客提供真实的生活体验。

## <<如何做好营业员>>

### 编辑推荐

实际、实用、实操、实效，让你的员工比竞争对手学得更快！

<<如何做好营业员>>

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>