

<<饭店销售>>

图书基本信息

书名：<<饭店销售>>

13位ISBN编号：9787563713356

10位ISBN编号：7563713352

出版时间：2006-3

出版时间：旅游教育出版社

作者：[美]JudyA.Siguaw

页数：165

字数：167000

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>

## <<饭店销售>>

### 内容概要

本书为旨在取得国际饭店业营销和市场协会(HSMAI)资格认证的销售人员提供专业帮助。所选材料部分来自各种研讨会和课堂教学，汇编成书，从找准潜在客户，到售后的追踪回访服务，还有时间管理、合同、会议服务、谈判，以及利润管理，包罗万象，均有涉及。为饭店业销售人员提供一个既科学系统，又切实可行的指导，尤其有助于训练具体的咨询性销售技巧。

本书语言简洁，内容易懂，便于理解和运用，既可用于培训销售“新人”，又可供饭店业有一定工作经验的销售人员作反思和借鉴之用。

## <<饭店销售>>

### 书籍目录

第一章 饭店营销概述 营销的重要性 咨询式营销与传统营销 优秀销售人员的特点 饭店营销的职责 销售流程第二章 开发潜在客户和接洽前准备 会议市场细分 开发潜在客户第三章 根据客户的性格类型采用不同的销售方法 性格类别第四章 非语言交际, 倾听和信任 人体语言的线索 听的技巧 发展信赖, 保持信赖 角色练习“愤怒的客户”第五章 开始接洽 打开局面的技巧 SPIN式开场第六章 探察需求 推销的方法第七章 销售展示 买主受益和产品特色: “为什么要买” 买主受益的系列 更高等级/更低等级的买主受益 买主受益系列工作单 有效沟通技巧第八章 化解异议 为什么会出现异议 回应异议的技巧和方法第九章 获得承诺 决策阶段容易出现的错误 购买信号 销售人员的成交行为 取得承诺 客户说“是”怎么办 客户说“不”怎么办第十章 售后追踪服务 售后追踪 延展关系的几个后续措施第十一章 饭店合同 客房 会议室 餐饮 解除合同和取消合同第十二章 会议服务 完成“转移” 预订系统 功能空间的安排 餐饮 视听设施 展示空间第十三章 个人销售工具 时间管理 谈判技巧 推销员的职业道德第十四章 收入管理与价格谈判 收入管理 选择性优惠 定价 价格分割 价格谈判部分练习答案

<<饭店销售>>

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>