

<<新手入门>>

图书基本信息

书名：<<新手入门>>

13位ISBN编号：9787564050412

10位ISBN编号：7564050411

出版时间：2012-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：墨墨

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>

<<新手入门>>

内容概要

《导购应该这样做》从销售终端的实际出发，列举了销售实践中最普遍、最常见的销售实例，力争让广大导购员在“真实”的销售情景中学习和掌握各种导购技巧和方法。

掌握了书中介绍的这些方法和技巧。

你就可以从一个导购新手逐渐成长为一名成熟的导购老手，从而使你在与顾客的对决中轻松自如、游刃有余，成功达成交易！

<<新手入门>>

书籍目录

第一章 导购的基本功训练

做好企业的品牌代言人

当好顾客的购买顾问和服务大使

金牌导购必备的6大素质

知识是导购的“第一销售力”

礼仪是导购的“第一张脸”

第二章 洞悉顾客购买心理

顾客购买动机解密

6个价值千万的顾客消费心理

抓住顾客购买过程中的心理变化

询问+倾听，洞悉顾客需求的最佳方式（一）

询问+倾听，洞悉顾客需求的最佳方式（二）

顾客眼神里隐藏着大秘密

顾客的肢体语言不会“说谎”

第三章 商品陈列的技巧

商品陈列，无形中让顾客掏钱

商品陈列的7大原则

商品陈列的9大办法

川“丰满”让顾客获得心理满足感

用“美感”勾起顾客的购买欲

用动感陈列吸引顾客的眼球

用“磁石理论”增加商品的“磁性”

应季陈列让你“四季红火”

借势陈列让你事半功倍

商品陈列的其他技巧

第四章 吸引顾客的技巧

利用“从众效应”让顾客不请自来

设置悬念，勾起顾客的好奇心

利用视觉效应吸引顾客的眼球（一）：照明

利用视觉效应吸引顾客的眼球（二）：POP广告

用音乐“揪住”顾客的耳朵

用香味“牵住”顾客的鼻子

利用促销氛围打动顾客的心

第五章 接近顾客的技巧

第六章 介绍商品的技巧

第七章 向顾客报价的技巧

第八章 处理顾客异议的技巧

第九章 应对不同类型顾客的技巧

第十章 促成交易的技巧

第十一章 创造回头客的技巧

第十二章 处理顾客投诉的技巧

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>