

<<老板第一顾客第二>>

图书基本信息

书名：<<老板第一顾客第二>>

13位ISBN编号：9787802340879

10位ISBN编号：780234087X

出版时间：2007-11

出版时间：中国发展出版社

作者：张勇

页数：182

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>

<<老板第一 顾客第二>>

内容概要

当我们假设把“顾客第一”奉为真理时，其实“顾客第一”的根本目的仍然是为了给店铺和老板创造利润，所以从本质上讲仍然是“老板第一”。

其实，“老板第一”即是“老板是你的第一顾客”，这应该是现代终端卖场中最应值得重视的美德，只有所有的店员把老板当成第一顾客，才能发挥出团队的力量，才能拧成一股绳，劲往一处使，推动店铺走向成功。

一家店铺的生存需依靠少数店员的能力和智慧，却需要绝大多数店员的忠诚、敬业、勤奋和勇于承担责任。

如果你忠诚地对待你的老板，他也会真诚对待你；当你的敬业精神增加一分，别人对你的尊敬也会增加一分；再加上你的责任心和勤奋、进取心，有理由相信，你就已经掌握了成功的真谛。

不管你的能力如何，只要你能把“老板第一”深入到心灵的深处，你就能赢得老板的信赖，就能提升你的销售业绩，老板也会乐意在你身上投资，给你培训的机会，提高你的技能和整体素质，要知道，这样你就又朝成功迈进了一步。

<<老板第一顾客第二>>

作者简介

张勇，中文学士，笔名艺谋张，资深图书策划人，撰稿人，从事图书出版业多年，策划和编撰图书，以经管和励志为主，旁及人文与艺术 因缘巧合加盟中研，对零售业的品牌运营和终端营销研究颇深，并尝试将畅销类图书的运作理念引入零售业，以期引起零售业图书产品的革命性变革。最新力作有《老板第一，顾客第二》、《品牌启示录》（策划）、《感动顾客——让顾客自掏腰包的36条黄金攻略》、《高效卖场的狼性法则》等。

<<老板第一顾客第二>>

书籍目录

第一章 老板的终极期望 第一节 老板最需要什么样素质的导购 敬业与忠诚 专业能力或学习潜力 诚信与责任心 反应能力 学习意愿 沟通能力 团队精神 健康的身体 自我职业规划 进取心和热情 第二节 像老板一样思考第二章 自动自发，积极主动 第一节 比老板更积极主动 第二节 高效导购带着思考工作 第三节 对导购的事业充满热忱 充满热忱 拒绝懒散和萎靡不振 第四节 自信成就导购的未来 只要有信心，你就能达成一切 把自卑狠狠踩在脚下 第五节 勤奋保障工作高效第三章 把忠诚当成信仰 第一节 一盎司忠诚等于一磅智慧 第二节 你爱店铺，店铺才会爱你 第三节 自己让自己升迁 树立自信的形象 诚实守信 发展良好的对外关系 必要时可表明心迹第四章 在责任心的天平上第五章 敬业，最伟大的职业精神第六章 团队精神的发扬第七章 导购职业生涯规划的制定跋 切记，老板是你的第一顾客

<<老板第一顾客第二>>

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>