

<<零售服务技能训练课程>>

图书基本信息

书名：<<零售服务技能训练课程>>

13位ISBN编号：9787806779262

10位ISBN编号：7806779264

出版时间：2005-4-1

出版时间：广东经济出版社

作者：秦仲阳

页数：316

字数：225000

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>

<<零售服务技能训练课程>>

内容概要

《职业技能训练课程》是一套既适合企业开展员工技能培训，又适合个人自我修炼的实用宝典。这套丛书有四个分册，分别为《酒店服务技能训练课程》、《保险营销技能训练课程》、《零售服务技能训练课程》、《房地产销售技能训练课程》。

其中，《酒店服务技能训练课程》介绍了酒店餐饮业的服务技能和技巧，《零售服务技能训练课程》

介绍了零售业的服务技能和技巧，《保险营销技能训练课程》介绍了保险营销的技能和技巧，《房地产销售技能训练课程》介绍了房地产销售的技能和技巧。

根据各个行业的特点，上述图书分别阐释了与此相关的培训目标要求、培训方式、课时安排及培训效果的评估方法，全方位地阐述了从行业规范到职业道德、各相关专业知识、技能以及从事该职业的工作方法和操作要领，并给予重点提示；既有由浅入深、循序渐进的培训步骤，又有针对性强、重点突出的实操演练。

值得一提的是丛书的实用性：它没有定义、概念之类的论述，完全是从事相关职业人员应知应会的基本技能和操作实务。

对于读者来书，这套丛书就是授课的教案和技能修炼的忠实向导。

<<零售服务技能训练课程>>

书籍目录

第一章 行为规范与职业道德 一 仪容仪表规范 二 行为举止规范 三 交往礼节规范 四 职业道德规范 五 素质要求第二章 房屋建筑基本知识 一 房屋建筑的类别与标准 二 房屋的组成与户型 三 住宅区的类型与规划 四 房屋建筑图 五 房屋物业管理第三章 房地产金融知识 一 房地产价格与交易税费 二 购房贷款基本知识 三 个人住房贷款 四 住房公积金贷款 五 购房保险第四章 售楼基本工作程序 一 售楼的基本工作程序 二 售楼工作的基本要点 三 售楼工作的基本规范 四 售楼工作的基本准则第五章 购房客户特征的分析与把握 一 购房客户行为特征的分析 二 购房客户购买决策过程第六章 带领客户看楼的技巧 一 带领客户看楼的基本技巧 二 带领客户看现房的技巧 三 带领客户看期房的技巧第七章 售楼洽谈的语言艺术第八章 排除购房客户异议的方法第九章 促成楼盘交易的要点第十章 售房合同的解释与签订参考文献

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>