

<<导购服务实用指南>>

图书基本信息

书名：<<导购服务实用指南>>

13位ISBN编号：9787806979570

10位ISBN编号：7806979573

出版时间：2007-7

出版时间：海天

作者：欧阳明辉

页数：169

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>

<<导购服务实用指南>>

内容概要

作者通过一年多时间的努力，把他们从事导购工作十多年的实践经验，在本书中深入浅出地做了系统、详细的解析，明确地列出了导购员日常工作中的要求和规范以及应该注意的事项，相信即使是第一次从事导购服务的人，在看了本书之后，也能明白如何通过工作中的实践成为一名优秀的导购员。

<<导购服务实用指南>>

书籍目录

第一章 职业要求 (一) 礼貌礼仪1. 仪表礼仪2. 妆容礼仪3. 表情礼仪4. 姿态礼仪5. 语言礼仪 (二) 职业素质1. 敬业爱岗2. 诚信守纪3. 善于沟通4. 越挫越勇5. 专业服务6. 与“敌”为友7. 乐于奉献8. 自信自强9. 拾金不昧 (三) 日常工作流程1. 工作前2. 工作中3. 下班前4. 下班后” 本章总结第二章 卖场布置 (一) 室内环境1. 清洁卫生2. 装饰品3. 灯光照明4. 色彩 (二) 商品陈列1. 商品陈列原则2. 商品陈列及排列方法3. 陈列设备的应用4. 商品陈列注意事项 (三) 橱窗布置1. 橱窗布置要点2. 橱窗布置的几个问题3. 橱窗布置注意事项 本章总结第三章 销售技巧 (一) 销售准备技巧 (二) 接待顾客1. 招呼顾客2. 分析顾客3. 接近顾客4. 推销语言禁忌5. 经典推销模式 (三) 介绍商品1. 掌握商品知识2. 介绍商品的利益点3. 介绍商品的方法4. 注意事项 (四) 解决顾客拒绝、异议和投诉1. 解除顾客拒绝2. 解决顾客异议3. 解决顾客投诉 (五) 促成购买与成交1. 促成购买的条件2. 促成购买的方法3. 识别成交信号 本章总结

<<导购服务实用指南>>

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>