

<<手把手教你导购>>

图书基本信息

书名：<<手把手教你导购>>

13位ISBN编号：9787811352825

10位ISBN编号：7811352826

出版时间：2012-9

出版时间：暨南大学出版社

作者：张屹

页数：230

字数：280000

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>

<<手把手教你导购>>

内容概要

《手把手教你导购》是作者张屹二十多年来终端销售实战经验和长期以来导购员技能培训工作的总结。

本书从消费心理学、导购行为学的深度提炼出浅显易懂的实战导购技巧，将一个完整的导购过程分解为若干个小的导购节点，并对各个导购节点进行细致的讲解。

确定了导购的语言规范、动作规范、礼仪规范；对门店常见的顾客质疑，提供了标准的话术范本；对常见的卖场问题进行了深入分析，并给出全面的解决方案。

<<手把手教你导购>>

作者简介

张屹

著名家具管理和营销学家，清华大学、北京人文大学、广州大学、广东干部学院等多所院校特聘教授。
出版家具专著40余部，涉及家具管理、家具营销、市场策划、终端导购等各个领域。
其著作被清华大学家具总裁MBA班、内蒙古农业大学等多所院校选为教材，被多家林学院选为教辅。

荣获“中国商务策划十周年成就奖”，被评为“中国十大商务策划师”、“中国家具界最具影响力的八大顾问师之首”、中国民营企业家“最受欢迎的终端导购培训师”等。
荣获“家具业杰出贡献奖”和“创新成就奖”。
被收入家具界历史性文献《中国百位家具人风采》

<<手把手教你导购>>

书籍目录

序

前言

第一章 导购员应具备的素质

一、导购员是热情动人的迎宾小姐

二、导购员是技艺出色的演员

三、导购员是产品的“发言人”

四、导购员是不期而遇的贵人

五、导购员是弱小可怜的羔羊

六、导购员是相面先生

第二章 八大基本导购模式

一、放纵式导购模式

二、亲情式导购模式

三、示弱式导购模式

四、互动式导购模式

五、高压式导购模式

六、服务式导购模式

七、帝皇式导购模式

八、拦截式导购模式

第三章 导购员必会的几件事

一、制造气氛，让顾客非理智购物

二、欲擒故纵，让顾客预算外购物

三、商品渲染，终端再次包装

四、把鸡蛋当原子弹卖

五、怎样玩概念

第四章 导购员必练的本领

一、导购员常见的几句台词

二、导购员常用的几个动作

三、导购员常演的几出戏

四、导购员常备的几件道具

第五章 导购各阶段基本规范与要领

一、迎客阶段的基本规范与要领

二、顾客识别阶段的基本规范与要领

三、沟通阶段的基本规范与要领

四、需求探询阶段的基本规范与要领

五、推介展示阶段的基本规范与要领

六、客商博弈阶段的基本规范与要领

七、促成阶段的基本规范与要领

八、服务送客阶段的基本规范与要领

第六章 家具导购常见的40个问题及回答

附录 专卖店经营与管理

一、专卖店筹建程序

二、专卖店选址

三、专卖店布局原则

四、专卖店环境氛围设计

五、专卖店陈列设计

六、卖场策划案例

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>