

<<销售技巧 4VCD>>

图书基本信息

书名：<<销售技巧 4VCD>>

13位ISBN编号：9787887096616

10位ISBN编号：7887096618

出版时间：2008-8

出版时间：机械工业出版社

作者：本社 编

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>

<<销售技巧 4VCD>>

内容概要

家具建材行业产品越来越同质化，促销手段越来越通用化，大众传播的效果越来越差，而终端店面的销售人员、品牌的整体形象起到了越来越重要的作用。

为什么看到消费者想买却无法让他下决心？

为什么有的销售人员没有说太多的话消费者就签单了？

为什么顾客来了多次，却没有购买产品？

这些问题的关键在于导购员有没有让顾客心悦诚服的销售杀伤力，店面展示有没有让顾客心驰神往的品牌杀伤力！

本课程运用深入浅出的语言，引发学员主动思考，同时运用鲜活的操作案例，讲述发人深省的实战技巧，在轻松的学习中迅速提升销售杀伤力。

<<销售技巧 4VCD>>

作者简介

主讲专家：韩志辉 中国十大策划专家，著名品牌营销实战专家，北京大学、中山大学、山东大学等多所大学特邀讲师、客座教授。

专业从事家具建材行业的品牌营销策划，成功打造出多个家具建材行业强势品牌。

（韩志辉）和他的专家团队历时数月，对国内十多个城市数址家家具商城进行了详细的调研，对1200位消费者进行问卷调查，实地跟踪了300例消费者实际购买案例，总结了系统的销售解决方案！杀伤力就是打动顾客让顾客签单的能力！

<<销售技巧 4VCD>>

书籍目录

第一讲：销售人员的语言杀伤力 推销语言技巧 FABE实战案例练习 向不同类型的顾客推荐产品语言技巧 语言策略技巧
第二讲：销售人员的促成杀伤力 如何捕捉顾客购买信号 把握机会促使成交的方法和技巧 促使成交的18种方法
第三讲：排除顾客异议杀伤力 如何看待异议 顾客异议的分类及排除方法 处理顾客异议的策略 处理价格异议的技巧
第四讲：提高长期销售杀伤力 提升销售量的要领 现场促销漏斗分析法 提高终端效率的培训 提高顾客口碑杀伤力

<<销售技巧 4VCD>>

编辑推荐

本商品是VCD光盘。

<<销售技巧 4VCD>>

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>