

<<店铺销售师>>

图书基本信息

书名：<<店铺销售师>>

13位ISBN编号：9787111212256

10位ISBN编号：7111212258

出版时间：2007-4

出版时间：机械工业出版社

作者：王士如

页数：138

字数：162000

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>

<<店铺销售师>>

内容概要

店铺销售师是从服饰店铺店长与店经理的职业概念发展而来的，销售师要拥有更为专业的知识技能，从而更好地为顾客提供服务。

本书从销售师对顾客的着装服务、美容服务、色彩服务、情感服务等方面，全面诠释了现代服饰品牌店铺的销售师除了提供一流的产品外，更要注重对顾客进行全方位的服务这一理念。

本书是服饰企业老板、代理加盟商，服饰店铺店长、店经理及其他服饰业从业人员的一本必读书。

<<店铺销售师>>

作者简介

王士如先生，买手国际文化教育有限公司总裁，买手企业运营模式创始人，服饰店铺销售师创始人，服饰店铺买手创始人。

从2000年开始，作者一直在欧美为各大国际品牌服务，进行买手企业运营模式的改制与买手的培训。
涉及到的课程有买手代理加盟商订货、代理加盟商如何

<<店铺销售师>>

书籍目录

前言第一章 店铺销售师 第一节 销售师不是店长 一、什么是服装销售师 二、销售师的工作流程 第二节 销售师的现代发展过程 第三节 销售师的素质 一、受过高等的文化教育 二、受过服装设计专业的培训或专业服装设计高等教育 三、良好的服务基础知识和技能 四、市场营销的基础知识第二章 店铺管理 第一节 货品陈列 一、陈列器架及宣传品 二、货品陈列的几种方法 三、货品陈列的原则和标准 第二节 销售报表与统计 一、营业日报表 二、收银日报表 三、缴款单 四、存量动态卡 五、营业概况分析表 六、订货记录表 七、送货单 八、交货通知单 九、货品周转率分析表 第三节 顾客资源信息管理 第四节 店铺财务 一、财务管理系统建设 二、现金流管理 三、销售师绩效自查的重点 四、对绩效评估结果的检讨和改进 五、店铺经营绩效评估的四大类经济指标第三章 综合管理技能与销售策略 第一节 销售师的基础销售技能与销售策略 一、促销技能 二、店铺销售师对进货的控制 三、店铺的存货管理 第二节 销售师的人员管理技能 一、销售师要做的人力资源工作 二、激励管理 第三节 店铺市场调查与店址分析 一、店铺市场调查 二、市场调查一般程序 三、店铺市场定位 四、市场评估 五、店址：决定专卖店经营成败的关键 六、店址类型 七、选择店址的主导因素分析第四章 服装设计服务 第一节 个性化订制设计服务 第二节 与企业本部、买手人员的产品开发协作 一、保证顾客订制的产品按期完成 二、为企业产品开发部门提供新产品开发的信息 第三节 服装设计的知识技能培养 第四节 关于服装设计的品牌文化修养 一、了解品牌的定位文化 二、加深对自己服务的品牌文化外延的研究 三、服饰产品设计中的品牌文化修养第五章 顾客着装服务 第一节 顾客着装的个性化服务 第二节 顾客特定场合的着装服务 第三节 店铺着装服务的定位第六章 色彩服务 第一节 个性化色彩服务 第二节 店铺色彩服务的标准 第三节 店铺色彩服务产品立项 一、色彩服务产品的立项要遵循的四大原则 二、色彩服务产品开发的切入点第七章 美容化妆服务 第一节 美容化妆与着装建议式服务 第二节 美容化妆服务的标准 第三节 美容服务中的服装销售技巧第八章 情感服务 第一节 情感服务需要的技能 第二节 情感服务的标准 一、店铺设施建立的标准 二、情感服务的标准第九章 销售师对传统店铺经营模式的挑战 第一节 服装店铺的重新定位 第二节 新的服务理念与店铺品牌零售方式 一、更新店铺的服务理念 二、店铺品牌革命中新的零售方式 三、店铺零售不是店铺销售师单一的销售行为买手国际提供的课程和服务项目后记

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>