

<<金牌店员训练教程>>

图书基本信息

书名：<<金牌店员训练教程>>

13位ISBN编号：9787301139417

10位ISBN编号：7301139411

出版时间：1970-1

出版时间：北京大学出版社

作者：程华汉

页数：194

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>

## <<金牌店员训练教程>>

### 内容概要

《金牌店员训练教程》自身培训专家程华汉博士，为店面销售人员打造的培训读本，持续热销，经久不衰！

书中如何作者多年实战经验，传授恶劣顶尖店面销售人员的成功之道，通俗易懂、简单高效。

《金牌店员训练教程》既是企业对员工进行培训的最佳教程，也是店员提升自身能力和素质的实用宝典。

真实的销售情境回放，从细微处提醒销售各个环节需要注意的问题；大量的销售实战训练，迅速提升销售人员的成交技巧；经典的案例和故事，总结出被无数人证明行之有效的实用法则。

## <<金牌店员训练教程>>

### 作者简介

程华汉：博士，曾为摩托罗拉公司授权签约讲师，从1997年起，共在中国40余个城市针对摩托罗拉专卖店，代理商店面的手机销售人员进行培训50余场，参训人员1100余人。培训工作获得了参训人员和摩托罗拉公司手机部主管人员的高度评价。1999年，程老师成为连邦软件有限公司的专职培训师，负责连邦公司培训体系的建设，主持了销售技巧、TTT、商务礼仪等培训课程的开发和实施。从2000年开始，程老师又先后在中国万网、你好万维、上海网宿、无忧联盟等公司担任培训工作，并担任国家劳动与社会保障部职业资格鉴定中心秘书教材编写专家组专家。

## <<金牌店员训练教程>>

### 书籍目录

第一章 重塑自我树立正确的态度展现专业的礼仪建立良好的客户关系做好压力管理第二章 主动相迎  
主动相迎的原因主动相迎的方式主动相迎的注意事项第三章 了解和发掘客户需求了解客户需求的原因  
了解客户需求的角度了解客户需求的方式发掘客户需求的技巧第四章 介绍产品.....第五章 处理客户  
异议第六章 建议购买

## <<金牌店员训练教程>>

### 章节摘录

第一章 重塑自我 树立正确的态度推销，首先是推销你自己，向顾客推销你的人品，向顾客推销你的形象。

只有当顾客喜欢你、认可你后，才可能会购买你的产品。

在对促销人员进行的调查中，促销员普遍认为：90%的成功销售是因为自己对客户态度好。

现在的销售已经变成了关系营销，如果你想促成销售，首先要做的就是拉近与客户的关系。

情景回放：真诚的促销员在广州的天河城广场，来了一对中年夫妇，穿着朴素甚至有些不修边幅。

他们在整个冰箱销售区转来转去，只是看却并不怎么向促销员进行咨询。

他们原本是准备买Y品牌的，而且在Y品牌展区站了很久，但是看到促销员对自己不热情，他们就离开了。

后来当他们来到x品牌展区时，促销员主动、热情地招呼他们，耐心地给他们讲解该品牌冰箱的性能、用途。

夫妇俩不太了解冰箱的相关知识，也就不怎么说话，但促销员依然耐心讲解。

约20分钟之后，他们最终决定购买了一台3000多元的x品牌冰箱。

由此可见，促销员的态度很重要，在很多时候，态度能够改变客户的决定，上面的例子就是一个绝好的例证，相信在我们的销售工作中，这样的情况是很多的。

据一个专业调查显示，有41%的客户会在来到商场后改变购买决定。

为什么会改变？促销员的态度可能就是其中重要的一个方面。

零售必须具有“宁杀错，不放过”的精神。

……

## <<金牌店员训练教程>>

### 编辑推荐

《金牌店员训练教程》既是企业对员工进行培训的最佳教程，也是店员提升自身能力和素质的实用宝典。

真实的销售情境回放，从细微处提醒销售各个环节需要注意的问题；大量的销售实战训练，迅速提升销售人员的成交技巧；经典的案例和故事，总结出被无数人证明行之有效的实用法则。

<<金牌店员训练教程>>

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>