

<<利润增加一倍>>

图书基本信息

书名：<<利润增加一倍>>

13位ISBN编号：9787509204023

10位ISBN编号：750920402X

出版时间：2008-9

出版时间：中国市场

作者：刘涛

页数：230

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>

<<利润增加一倍>>

内容概要

本书总结了零售店服务和管理的各方面要素。

旁征博引，通过很多生动的事例，作者认为零售点的服务应该是从心做起的服务、主动的服务和团队的服务。

对人要有心、对事要有心、对物要有心。

有心才能把事做好、有心才会愿意付出、有心才会让客户感动，所以要做到超值的 service 就必须“从心开始”！

<<利润增加一倍>>

作者简介

刘涛，中国台湾籍；实战派培训专家、北京时代光华高级讲师，多家营销杂志专栏作家，曾任盛安消防机构营销副总，现任深圳普林哲咨询培训导师。

培训次数超过2000场次以上，曾获台湾经济日报成功销售人士专访，著有北大出版社出版之《门市销售服务技巧》、《如何做好产品解说》等书及多媒体。

曾培训7-11、TCL、格力、联想、联通、移动、广州本田、创维、夏新、通灵翠钻、权智科技、富安娜、美的、中海地产、奇华顿连锁美容机构等数百家知名企业。

<<利润增加一倍>>

书籍目录

1 从心做起的服务 客户的心：重视需求 企业的心：客户至上 服务人员的心：训练服务2 主动的服务
主动服务自己 主动服务客户 主动服务企业3 团队的服务 进步的团队 和谐的团队 团队中的团队

<<利润增加一倍>>

章节摘录

1 从心做起的服务 服务到底是什么？

常有人问我：“到底要怎么做才能把服务做好？

”也有人问我：“门市服务做不好，如何才能改善服务质量？

”甚至有人问我：“在服务质量竞争的社会里，脱颖而出的条件是什么？

”社会不断发展，竞争越来越激烈，大家对这些答案的渴求就越来越强烈，因为服务质量这个领域已成了兵家必争之地，甚至变成了主宰企业成败的关键。

为了让服务落实，各式各样的方法、理论不断被提出，因此我们可以在书店里看到很抢眼的书名，如服务圣经、客户圣经、百分之百服务法则、巅峰服务，等等，管理顾问公司也因应市场

<<利润增加一倍>>

编辑推荐

对人要有心、对事要有心、对物要有心！

服务到底是什么？

到底要怎么做才能把服务做好？

门市服务做不好，如何才能改善服务质量？

在服务质量竞争的社会里，脱颖而出的条件是什么？

社会不断发展，竞争越来越激烈，大家对这些答案的渴求就越来越强烈，因为服务质量这个领域已成了兵家必争之地，甚至变成了主宰企业成败的关键。

《零售店服务的9大方法》以丰富的案例、作者的亲身经历，教您零售业的9大方法，而这会使您的利润增加一倍的最根本，便是“从心出发、从心服务”，只有发自内心的服务才是您改善服务质量，从激烈竞争中脱颖而出的不二

<<利润增加一倍>>

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>