

<<和谐导购实用手册>>

图书基本信息

书名：<<和谐导购实用手册>>

13位ISBN编号：9787509609095

10位ISBN编号：7509609097

出版时间：2010-3

出版时间：经济管理出版社

作者：王大王，齐国庆，范锦雨 编著

页数：159

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>

<<和谐导购实用手册>>

内容概要

作者在第一章“和谐营销”中阐述了对和谐营销的理解认识，理解和谐营销在销售中的重要性，理解日本产品、美国产品、韩国产品的最大卖点是什么，分析了“和谐”是中国产品的最大卖点的原因。第二、三章中作者提出了销售的相通秘密“和谐”及怎么样理解和谐销售，怎么样创造和谐销售，详细分析了和谐销售的每一个细节。

第四章中描写了从作者的亲身经历到员工写给作者的信，再到那位可敬可爱的天使奶奶，无一不体现了和谐在销售、团队、社会中的重要性。

<<和谐导购实用手册>>

书籍目录

第一章 和谐营销 一、卖产品不如卖和谐 二、营销那些事儿不堪回首 三、什么是和谐营销第二章 和谐导购 一、跟进寒暄拉近距离并强调核心优势 二、介绍产品并启发需求 三、辨别顾客的真实想法和需求 四、处理异议并获得信任 五、固化需求并果断成交 六、超越期望并跟进搭销第三章 和谐导购详解 一、跟进寒暄拉近距离并强调核心优势详解 二、介绍产品并启发需求详解 三、辨别顾客的真实想法和需求详解 四、处理异议并获得信任详解 五、固化需求并果断成交详解 六、超越期望并跟进搭销详解第四章 和谐励志 一、寻找幸福感 二、快乐工作法 三、优秀店长、导购员、后勤人员颁奖大会第五章 和谐团队参考资料

<<和谐导购实用手册>>

章节摘录

仔细想想，它们有没有为我们的国家文化贡献价值？

有没有塑造起企业、品牌、产品的核心价值？

有没有为了和谐社会贡献正面力量？

它们只做了一件事情，就是窃取了消费者的钱包，消费者却没处说理去。

2009年8月，我去山东出差，遇到在家具行业摸爬滚打很多年的经销商王先生——一位非常精明的成功商人。

他跟我讲了个故事，很有时代特征。

2003年秋天，房地产业蓬勃发展，在我们这个县城的家具专卖店生意比较红火。

当时，县工商局盖了新宿舍楼，准备搬家。

这对我们来说是个好事，卖大单的机会来了。

很快，我发现工商局来我们这里买家具的只有三家，其他人反而往竞争对手的专卖店跑。

当时我心里就犯嘀咕了，怎么会这样呢？

我该通过什么方法把我的家具渗透进去呢？

我跟老婆想了一个很好的点子，先在家里面演练了一段时间，最后我们成功实施了。

我们商量好以后，我让老婆去工商局交管理费，交完后故意把包丢在柜台上。

工商局的一个人使劲问：“谁的包，谁的包包丢了？”

”我老婆装着没听见，跑了。

第二天上午，我们气喘吁吁地跑到工商局：“同志，有事情麻烦一下，昨天我们来交工商管理费的时候，丢了一个包，不知道你们看见没有？”

包里面有300元现金，还有化肥厂、实验小学、县政府跟我们团购家具的合同，这些合同对我们很重要。

300块钱可以不要，关键是要把合同找回来。

”工商局的人说：“小伙子以后注意一点，这个东西丢在我们这里算你走运，要是丢在其他地方，人家会还给你吗？”

我们是人民公仆，不要你的钱，这是我们该尽到的义务。

”我们千恩万谢地走了。

后来，我们从村里请了几个老头，敲锣打鼓地给工商局送锦旗，大大的锦旗上面写道：××家具专卖店赠送。

由于锣声响亮，惊动了工商局所有领导，过来询问情况。

领导一听是送锦旗的来了，欢迎、欢喜。

领导最平易近人了，给老头们又递烟，又端茶，老头们受宠若惊，从来没有抽过这么好的烟。

锦旗挂在大厅里面正中间的位置，广告效果应该是相当不错了……？”

星期六，工商局的人就来看家具，走到我们专卖店门口，起码会看一下，因为有印象啊。

这还不够，还必须再深入了解一下。

我们就给前期订我们家具的三家顾客打电话，告诉他们：前几天你们订的家具，根据我们公司的政策降价了，“降价那部分钱全部退还给您，而且还要送给您奖品，奖品送到家里”。

这三家顾客当然高兴坏了，结果他们在办公室就传开了：××家具专卖店就是正规，比海尔都正规，海尔产品降价都没有退钱。

我又听说下个周末是他们最后一次订货机会，工商局安排了统一入住，必须要办完。

周末，我找来一帮同学，来做“托儿”。

这个“托儿”很重要，给他先写好单子，只要看到专卖店进来工商局的人，就进去说：“王老板，我订的家具什么时候送货哟……谈着谈着，再进来一位同学：王老板，我订了18600元的家具，明天一定要给我送去，平时我没有空哦……”就这样找“托儿”制造热销场面。

光这一两句话还不行，我还让他们去竞争对手的店里也转转。

只要看到竞争对手店里客人多，就进去搞搞破坏。

<<和谐导购实用手册>>

等导购员上来迎接、打招呼的时候，就高声喊：我们已经集体订××家具了，工商局都是在那里订的，下次再来照顾你。

顾客在一旁侧听，哪里还坐得住，就会转到我们的店里来。

就这样，工商局搬新家大半生意被我做了，卖了70多万元。

我那些竞争对手，怎么都没有搞明白，都以为我在工商局有关系，对我是又恨又怕。

<<和谐导购实用手册>>

编辑推荐

如果在你的销售中没有达到一种和谐快乐的气氛，顾客感情冷淡，没有兴奋起来，你最好不要先谈买卖，因为销售就是信心的传递，情绪的转移，所以那样常常事倍功半。

如果在你的企业团队中没有达到一种和谐向上的精神，管理者没有领悟爱，员工不知感恩、不懂付出，那样你最好先稳步不进，因为那样你会举步为坚。

这本书以作者的亲身经历，提出了新的理念，详细地阐述了销售技巧的精髓，揭示了当下许多同类书籍中没有揭示的销售核心和企业团队生存的秘密，这本书真正理清了销售的思路，指明了销售的方向，揭示了销售的核心技巧。

这本书不仅是家具销售人员必读的一本良书，更是每个战斗在销售前线的朋友们自我学习的良师益友。

<<和谐导购实用手册>>

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>