第一图书网, tushu007.com

<<夺业绩之最>>

图书基本信息

书名：<<夺业绩之最>>

13位ISBN编号：9787513606486

10位ISBN编号：751360648X

出版时间：2011-7

出版时间：中国经济出版社

作者：林若海

页数：186

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

前言

写给导购，也是写给自己的话　看这本教材是为了什么？
　我想你们跟我一样，希望这本实战手册能够实实在在地给自己带来实操性的帮扶。
那并不是因为我们痛恨理论，只是我们更加希望获得简单直白的东西。
在全行业战斗的硝烟中，终端市场不允许有浮夸和吹嘘。
　所以，作为一名导购，如果你想自己刺痛一下自己，你想知道，为什么会存在优劣之分，如果你有足够的胆量去看自己的不足！
那么，请鼓起勇气看看这本教材！
　这本教材提过技巧和诀窍，但是，这本教材不是秘诀，不是葵花宝典，所以，不见得你们看完后就会马上提升。
　很有可能你们认真看完后，你们还是原来的你们，很有可能看时激动，看后不动！
这些取决你们能不能结合自身的特点去贯通，更重要的是取决你们有没有行动起来！
立即行动胜过千言万语！
　所谓的技巧和诀窍是不存在的。
如果真的存在技巧和诀窍，那些都是经历了无数次私底下的练习，承受很多痛苦和失败，才总结出来的。
　勤奋，是所有技巧的来源！
　欢迎所有橱柜家居导购学习本教材，欢迎不是导购职业的其他群体，给本教材提供更好的建议！
也希望本教材能够给家居建材行业的导购带来那么一丝微薄的帮助！
　这本教材肯定有很多不足的地方，真的需要你们来一起完善！
我的亲朋好友，我亲爱的导购们：　ACTION NOW！
　林若海　2011年3月26日

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《夺业绩之最：橱柜导购速成实战手册（限量版）》为专业培训师的核心培训内容之作，内容源于导购从理论到实践的整体培训构思，从难题到技巧、到思维、到自我培训，延续一套从理论到实战的可持续发展思路，解决橱柜导购日常各种问题，提供多种途径，有效拉动业绩。

作者简介

林若海。
中国橱柜实战培训第一人，大自然橱衣柜市场推广经理，原皮阿诺橱柜（中国）市场经理，北京赢道营销顾问机构家居高级讲师，广州贵仁相助营销顾问机构高级讲师，中国营销传播网专栏作者，《经理日报》《销售与市场》等杂志报刊作者。
首位颠覆橱柜行业培训规则，提出“橱柜错位培训理论”的实战家：独特的终端导购实战销售经验、深厚的销售培训经验；多元的产品卖点提炼方法、最具杀伤力的产品销售话术总结；科学的专卖店管理体系、丰富的市场策划推广经验。
意从海心?量随海行
http://blog.sina.com.cn/linruohai033

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

【第一章：解谜】橱柜导购的“华丽转身”
第一节 橱柜导购常遇见的9大难题
第二节 橱柜导购的361°定位新解
第三节 金牌橱柜导购的“三多”品质
第四节 橱柜导购的“三到”接单技巧
【第二章：解读】顶级导购的“绝对战术”
第一节 化被动为主动，做一名老板式导购（如何赢取老板的信任）
第二节 将自己的脚，放进消费者的鞋（如何赢取客户的信任）
第三节 不抱怨的世界，导购必备“心”境界
第四节 请牢记：神奇的力量来自“感恩”
【第三章：解惑】分解任务与跟单技巧
第一节 分解任务秘诀，“漏斗式”分解法
第二节 “最粗鲁”的跟单5大绝招
【第四章：解放】“二次创新”争夺订单
第一节 从守株待兔到主动出击
第二节 客户新渠道，优化自己的老客户
第三节 引擎促销活动，如何快速签单
第四节 除了卖橱柜，还能卖什么
【第五章：解渴】可持续的职业生涯培训
第一节 如何超越现状，做“通用型”导购
第二节 掌控未来，革命你的导购生涯
【第六章：解说】“全景式”错位培训革命
第一节 导购从“设计”开始培训
第二节 设计从“安装”开始培训
第三节 安装从“导购”开始培训

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：插图：一说到跟单，很多导购会误认为是在客户离店后的跟进过程。
其实，这是很多导购对跟单的误解，甚至专卖店的老板都对跟单有根深蒂固的误解。
跟单不是单纯地将订单搞到，而是包括之后的一系列跟进活动，直到客户使用途中出现售后的跟进状态。
所以，跟单要细分为如下细节。
（1）对进店客户所留信息进行跟进，直至客户订购我们的产品。
（2）在客户订购后，生产过程中的环节跟进。
（3）工厂发货后，对订单进行跟进，与客户进行沟通，准备安装。
（4）客户使用后，进行定期跟进。
（5）客户使用过程中出现问题，进行有效的跟进，将负面问题妥善处理。
首先，我们先说说，如何对进店客户进行有效跟进，直至客户决定订购我们的产品。
对进店客户进行跟单，直至客户决定订购我们的产品，是令耐用品导购最苦恼又不得不面对的一件事情。
因为，耐用品都比较昂贵，这种价位让客户更有理由货比三家，甚至十几家。
面对客户进店又离开，导购心里很不是滋味，但是，又找不到很好的办法进行跟单。
为了解决这个问题，我走访了无数家竞争对手的店面，留下了自己的手机号码。
经过无数次的实验，我终于发现为什么有些店的生意好，这是因为那些店的导购都非常擅长跟单，而相反那些生意惨淡的店，其导购根本就没有进行有效的跟单。

媒体关注与评论

在近十多年的中国,导购书籍从未如此诚恳!　　——中国橱柜实战第一人林若海中国的橱柜行业是一个发展非常快的朝阳行业,这个行业不缺乏资金,缺的是人才,特别是缺乏大量的各个岗位的专精人才。培养人才在橱柜行业显得尤为重要,这是一个长期持久的工作,是橱柜行业进一步发展的基础。
橱柜是一个订单生产的产品。
从接触顾客开始,要经过顾客的认同,签单、设计,再认同,然后是生产、运输、安装,最后的认同。
所有的这一切环节都要获得客户的认同,因此,和客户的沟通显得尤为重要。
所以,做好橱柜的营销,终端导购是最重要的一环。
《夺业绩之最——橱柜导购速成实战手册》是对橱柜终端从业人员有很大指导性的秘笈,它融实战性、技巧性为一体,文字朴实易懂,对一线导购人员及相关的管理者都有很大的实用价值。
　　——全国工商联家具装饰业商会执行会长张传喜在橱柜行业历经风雨不断做大的今天,我们需要品牌营销的探路者,更需要专业营销的播火者。
林若海先生兼具一线实战经验和营销理论素养,本书的出版正所谓此其时也,功莫大焉!愿更多的行业精英加入到这一阵列,为新时期的橱柜企业开创一条实战创新之路。
　　——广州大显营销顾问机构总经理刘学旦这是我见到的第一本根据厨柜终端导购实战提炼出来的口语化的书,这本书可以很好的快速提升厨柜终端导购的水平。
　　——佛山市尚朋堂家居用品有限公司总经理叶忠胜从林若海的身上,我仿佛看到了我当年的影子。做终端培训最重要的特质就是要勤奋,勤走市场、善于观察、总结、提炼、思考,进而再把自己的独特思想写出来、讲出去,这些说起来容易,但长期坚持并乐此不疲却很难。
可喜的是,当年我做到了,今天林若海也做到了。
有了这种精神和追求做指引,其作品自然值得一读。
　　——著名终端培训专家,后成功转型为著名商业财经主持人张会亭群雄逐鹿,橱柜行业烽烟四起;战场旗帜,引领终端销售业绩成长历程。
　　——北京赢道营销顾问机构总经理邓明超

编辑推荐

《夺业绩之最:橱柜导购速成实战手册(限量版)》：一本为大家量身打造的学习工具书！
一本耐用品行业终端导购的自助书！
一本建材行业有史以来最口语化的培训书！
这不仅是一本技术手册，更是献给终端销售员的超值课程！
中国知名橱柜企业、联合鼎力推荐。
1.中国唯一仅有的橱柜导购专用书。
2.中国橱柜行业第一本实战手册。
3.中国橱柜培训实战第一人的开山之作。
4.中国知名橱柜企业联名推荐。
5.橱柜销售，从零学起。
实战操作，业绩爆发。
体验橱柜行业的高端培训，领军橱柜行业的品牌冲刺。
占领——橱柜销售职业的制高点，凝炼——橱柜培训最实战的技巧，缔造——橱柜行业最突出的业绩。

第一图书网, tushu007.com

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