

<<商店经理提高销售业绩法则>>

图书基本信息

书名：<<商店经理提高销售业绩法则>>

13位ISBN编号：9787810556637

10位ISBN编号：7810556630

出版时间：2000-1

出版时间：西南财经大学出版社

作者：张思汉 编

页数：198

字数：127000

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>

<<商店经理提高销售业绩法则>>

内容概要

销售员站在面对顾客的第一线，所以，代表的正是商店整体予人的第一印象。与其把金钱与时间花在店面的装潢与折扣战上，倒不如脚踏实地地进行员工的培训。因为一位优秀的销售员不仅能使营业额上升，而且还可提高诸如商誉、顾客回头率、商店形象等附加价值，这足以使您的经营步入康庄大道。这样合算的事，各位经营者可得想一想。

人的因素应永远摆在第一位。进行商品买卖时，销售员与顾客之间微妙的心理反应，将如同一场角力赛般上演。本书将为您详尽介绍销售前的准备工作及基本技术，让您成为高明的超级销售员。解读各种顾客的心理，掌握财务管理上的难点，了解POP广告的制作，是您经营商店不可不知的镇店守则。

<<商店经理提高销售业绩法则>>

书籍目录

第1章 接待客人、开展销售的准备工作和基本技术 1.自信于销售,致力于效益 2.正确理解“服务”二字 3.打破陈规,向目标挑战 4.接待客人要有“三意” 5.销售员不可欠缺的七点意识 6.掌握商品知识 7.归纳总结商品特点的五个阶段 8.购买心理活动的七大步骤 9.销售过程的五个阶段与销售员的职责 10.掌握接待顾客、销售的4S原则 11.讲究形象与服装 12.进行发音练习 13.语言表达和倾听的基本方式 14.扎扎实实地掌握基本运作 15.礼貌用语及应酬用语的练习 16.掌握应酬用语 17.接听电话的技巧 18.每个人都喜欢受人尊敬的感觉 第2章 接待客人进行推销的实践知识 19.从朝会制定目标做起 20.营业前要清点并备齐销售必需品 21.伺机吸引顾客入店的方法 22.七种接近顾客的时机 23.正确把握接近动作和接近位置 24.与客人沟通的六大技巧 25.介绍商品的原则 26.销售员亲自示范 27.尽可能地刺激顾客的感官 28.先说缺点后提出优点 29.灵活应用赞美语七原则 30.把握提问五原则,了解顾客的需求 31.做好准备回答问题 32.掌握杀价的应付方法 33.正确判断顾客想买的征兆,以免错过时机 34.促使顾客下决心的五大原则 35.货款的收付准备和做法 36.掌握商品包装知识和技术 37.送客秘诀 38.对待不同顾客的灵活接待 39.留心关联销售 40 多样顾客百变接待法 第3章 制作POP广告的知识和技术 第4章 销售员的社交活动与自我启发

<<商店经理提高销售业绩法则>>

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>