

<<销售妙语>>

图书基本信息

书名：<<销售妙语>>

13位ISBN编号：9787111183051

10位ISBN编号：7111183053

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：高彩凤

页数：108

字数：112000

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>

## <<销售妙语>>

### 内容概要

服装行业终端店铺导购因与顾客语言沟通不当而造成客源的损失是直接影响着店铺销售业绩的重要因素之一，如何提高导购的语言沟通技巧，从而招揽顾客、提高店铺营业额，是每个服装店急需解决的问题。

本书面向广大服装行业终端店铺导购群体，运用导购工作中的真实案例，从服务语言技巧、顾客心理分析、询问顾客的技巧、掌握促销时机等方面对导购的语言沟通技巧进行了详细的阐述。该书针对性强，内容实用。

## <<销售妙语>>

### 作者简介

祝文欣先生，中国服饰业著名营销管理专家、中国连锁经营协会服饰业顾问、中研国际首席管理顾问、中国服饰咨询业的拓荒者、《服装时报》专栏作家。

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的市场行销、企业管理、团队建设与人员激励等

## <<销售妙语>>

### 书籍目录

从书序前言开篇案例：语言在销售中的重要性第一篇 服务语言 一、服务语言的原则 1、尊重性原则 2、正确性原则 3、适应性原则 4、简明性原则 二、销售过程中使气氛融洽的语言技巧 1、习惯赞美并寻找赞美点 2、习惯赞美及赞美的六大秘诀 3、区别赞美与奉承 4、运用心理暗示锻炼赞美别人的能力 5、说话、听话与应对的技巧 6、注意销售言谈礼仪 三、与顾客沟通的语言禁忌 1、说话切忌太多杂音和太多的套词 2、切忌翻来覆去就那几个词 3、卖场上的各种禁忌 自我检测与提升练习第二篇 从顾客购物的心理角度分析开场技巧 1、从新的产品、新到的货品、新的款式开场的技巧 2、项目——促销活动中的销售妙语 3、展示商品的惟一性 4、向顾客强调购买商品的重要原因 5、制造卖场热销的气氛 自我检测与提升练习第三篇 引发顾客的购买欲望 一、激发顾客购买的前提 1、寻找商品的优点并介绍给顾客 2、积极开发顾客需求 3、有效激发消费潜能 二、引发顾客购买欲望的语言技巧 1、用“如同”代替“少买” 2、运用第三者的影响力 3、运用人性的弱点 4、善用参与感 5、营造热销的技巧 自我检测与提升练习第四篇 询问顾客的技巧第五篇 应对顾客的精彩妙语第六篇 掌握结束销售的契机第七篇 解决顾客不满的方法第八篇 语言训练的方法

<<销售妙语>>

媒体关注与评论

给员工做培训就像在不断地给他们补充新鲜的血液。

——法国艾格中华区总经理 刘巽坡先生 本套丛书很专业，涉及面广，针对性强。

——温州森马人力资源总监 杨先生 中研是所有服装咨询公司中最专业的。

——北京依文董事长 夏华女士 好的培训应该既有理论的指导，又有实践经验的积累，中研是将二者很好结合的顾问公司之一。

——恺撒特许部经理 刘如生先生 本套丛书实战性强。

能解决实际工作中普遍及深层次的问题。

——马克·华菲人力资源总监 逢先生

<<销售妙语>>

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>