

<<家具导购圣经>>

图书基本信息

书名：<<家具导购圣经>>

13位ISBN编号：9787301116654

10位ISBN编号：7301116659

出版时间：2007-4

出版时间：北京大学出版社

作者：李广伟

页数：175

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>

## <<家具导购圣经>>

### 内容概要

《家具导购圣经》假如你是家具销售主管或店长，能否一眼看穿你的导购员在销售中的不足？能否轻松地对他们进行有效的培训？能否让他们迅速独当一面……假如你是一位家具导购员，是你引导顾客的消费观念、购买动机，还是顾客牵着你的鼻子走？在即将成效的瞬间，顾客突然提出了新的异议，你是束手无策，还是能够巧妙解除顾客的疑虑，从而成交……李广伟先生常年从事家具行业培训工作，并亲临第一线指导家具导购员，具有丰富的家具销售与培训经验。

他针对当前家具导购员在销售过程中所存在的问题，结合家具导购的整个流程，讲述了家具导购员应具有的销售素质、销售观念、销售技巧，为导购员提供了在实战中屡试不爽的销售策略。

5大销售步骤，17种情景训练，22个导购法宝，41种销售技巧，让不可预知、变化多端的成交变得易如反掌。

相信每一位看过本书的店长都会找到指导导购员成长的方法，每一位看过本书的家具导购员都会走出家具销售的困境！

## <<家具导购圣经>>

### 作者简介

李广伟，资深销售及潜能训练专家，从事管理、销售及培训工作二十多年。  
现任香港竞争力训练中心董事总经理、广州市李广伟企业顾问有限公司首席培训师、中山大学MBA特聘教授、亚太CI战略研究所特约研究员。

李广伟长期从事家具销售培训，经常到第一线指导家具导购员，具有丰富的家具销售与培训经验。  
他服务过近百家家具企业：如皇朝家私、吉盛伟邦家居、优比家具、东莞森盛家具、香港中天佛伦劳斯家具、名匠轩家具、联邦家私、金海马家私、金富雅家具、穗宝集团、嘉豪何室家具、深圳雅兰家具、深圳松宝大家具、香港大明集团、东莞宇泰家具.....

## &lt;&lt;家具导购圣经&gt;&gt;

## 书籍目录

序：导购为王，决胜终端1 训练宝盒一 素质篇点石成金：渔夫与哲学家的故事法宝一：我要成为行业的顶尖法宝二：推销之单车理论法宝三：导购员的成功要素分析法宝四：杰出导购员的成功因素法宝五：杰出导购员的三种心态法宝六：销售的探戈——服务2 训练宝盒二 观念篇点石成金：爷爷，为什么只要小鱼不要大鱼法宝一：变换看顾客的角度法宝二：不仅仅是卖家具还要卖价值法宝三：不要等待而要主动出击法宝四：将顾客的消费观念转变为投资观念法宝五：将推销观念转变为服务观念法宝六：将推销转变为“体验式销售”法宝七：将推销转变为“顾问式销售”法宝八：将刻板的工作态度转变为热情友善的态度法宝九：将顾客的拒绝视为成交的契机法宝十：将顾客抱怨的话作为工作的动力3 训练宝盒三 技巧篇点石成金：种植的故事第一步：寒暄（接待及接近顾客的技巧）接待礼仪及注意事项情景训练一：当顾客进入店内时情景训练二：当顾客自己在选购时第二步：了解背景（了解顾客的需求、要求及问题）哪种销售方式更好销售中的望、闻、问、切家具销售“发问三关”情景训练：在顾客选购过程中的发问技巧第三步：产品介绍（介绍产品卖点的各种技巧）卖价值而不仅仅是卖家具卖品牌而不仅仅是卖家具情景训练一：产品示范，让顾客与产品沟通情景训练二：向顾客推介产品的某些特性时情景训练三：向顾客强化产品的功能效果时情景训练四：当顾客对推销抗拒时情景训练五：当顾客避重就轻时第四步：处理异议（解决顾客的疑难问题）第五步：促成交易（销售完成的技巧）4 训练宝四 顾客篇

## <<家具导购圣经>>

### 媒体关注与评论

1.作者李广伟在家具服务过近百家家具企业，在家具销售领域有一定影响。

例如目前正在给央视打广告的皇朝家私，就请了李广伟做相关培训，反响很好。

2.在3月19日~22日举行的深圳国际家具展览会上，李广伟关于家具销售的光盘销售了70多套（400多元/套），本书也预定出去2000册，市场反响很好。

3.内容实用，版式活泼：17种情景训练，完全仿真？22个导购法宝，随查随用、41种销售技巧，简单实用、100多幅插图，赏心悦目。

导购员快速成长的最佳读本，销售秘籍尽在其中。

5大销售步骤，17种情景训练，22个导购法宝，41种销售技巧。

李广伟老师曾为皇朝家私中国各大区门市店长进行家具导购培训，课程生动实用，受到好评。

《家具导购圣经》一书的出版，为家具行业的导购人员提供了非常实用的教材，应该人手一本。

——皇朝家私市场总监 罗楫利 李老师的培训课程，通过针对具体销售情景的演练与互动，使学员对销售过程中的导购情景有了系统的了解和掌握，培训效果非常好，学员非常满意。

——华鹤集团销售总监 常远强 优秀的导购员是销售成功的关键。

本书根据李老师多年的销售经验，结合其培训课程，生动讲述了家具导购流程与销售技巧，为导购员提供了最实用的销售宝典，非常适合终端导购员学习与运用。

——金富雅家具营销副总经理 谭俊超

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>