

<<让顾客心动的导购术>>

图书基本信息

书名：<<让顾客心动的导购术>>

13位ISBN编号：9787301197400

10位ISBN编号：7301197403

出版时间：2012-2

出版时间：北京大学

作者：井越

页数：173

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>

## <<让顾客心动的导购术>>

### 内容概要

很多导购都会苦恼，明明自己很努力，主动接待客人，也经常参加各种培训，可自己的业绩却一直上不去。

用对方式和技巧，成交率自然就上去了。  
将产品的优点说到顾客的心坎儿里，给顾客良好的购物体验，靠的就是导购的话术。

你该用什么方式吸引顾客驻足在你的柜台前？

怎么迅速让顾客信任你？

怎么讲产品卖点最能打动顾客？

什么时候催单最合适？

顾客决定结账之后怎么完美地收尾？

本书讲的就是这些最实用的技巧。

井越老师用10年的终端销售培训经验，沉淀成这样的一本书。  
书中再现了很多的经典销售场景，指出销售工作中常犯的错误和不足，介绍优秀导购的先进经验，总结了即学即用的话术模板，掌握这些技巧之后，定能让你的业绩更上一层楼。

## <<让顾客心动的导购术>>

### 作者简介

井越，广州话术力企业管理咨询有限公司首席咨询师、培训师。  
终端销售成交率研究者，专注于销售话术提炼和销售技巧整合。

拥有10年营销话术授课经验、5年营销话术咨询经验。

曾为苏泊尔、方太集团、圣象地板、双喜、新日、洪都、中国电信、金立手机、苏宁电器、国美电器、万利达、京崎、卡美欧、金意陶瓷、欧陆等知名企业做终端销售培训。

## <<让顾客心动的导购术>>

### 书籍目录

#### 推荐序

前言：把导购当成事业

#### 第一章：用“话术”赢得终端拉锯战

决定业绩的导购话术

从无意识销售到技巧销售的转变

五步全面展示自己的产品

#### 第二章 把客人吸引到你的柜台前

让产品、顾客和自己都动起来

你会站在门外，站在柜台外吗

自己柜台没人也别闲着

#### 第三章：抓住开场接待的三十秒

把顾客留在柜台前

买不买，先把人留下

成交永远留给有准备的人

俘获顾客心的三种开场白

#### 第四章：找准顾客的需求

顾客的需求是他的“欠缺”

不是每个顾客都知道自己要买什么

把卖点转化为顾客的需求点

看准顾客的消费水准

获取顾客的真实需求的八大视角

需求话术的实战范例

#### 第五章 不同的话术给不同的顾客

卖给谁，决定该怎么说

男人、女人会为什么来买单

顾客多人同时进店，分清购买角色

#### 第六章：介绍卖点，引导体验

对比找到产品特色

举例说明更有说服力

介绍产品性能时最好适当打比喻

帮助消费者实现愿望

只对顾客说该说的

产品介绍6法

产品演示打动顾客

#### 第七章：和顾客的心理战——异议处理

导购员，你在攻击谁

见招拆招，化解功能、质量的异议

帮顾客算算账

十轮实战砍价的启示

品牌异议，拿证据一板一眼说服顾客

#### 第八章：精准命中，快速成交

怎么催单才能成交

催单的8个时机

#### 第九章：为自己的服务打个分

给足顾客面子

## <<让顾客心动的导购术>>

拿什么吸引顾客的心

用真情感染顾客

关心顾客的孩子

留住顾客要选好方式

让顾客产生共鸣

成交后也要服务好

维护好回头客

留不住顾客，可以留下信息

结束语:相信话术的力量，一切皆有可能

## <<让顾客心动的导购术>>

### 编辑推荐

很多顾客去逛商场，需要的并不是商品本身，而是一次愉快的购物经历。

顾客为什么会在你的柜台前驻足？

怎么讲产品顾客才会喜欢听？

什么时候催单顾客不反感？

… 想要提高成交率，说简单也很简单——把话说到顾客心坎里，顾客感到满意了，自然就会掏钱了。

在书中，并越老师挖掘优秀导购员的成功因素，结合产品和市场特点，挖掘出打动顾客各个细节，总结成即学即用的话术模板，打动顾客的利器！

经过10年的深入调研，上万学员的反馈总结，并越老师带你走进业绩提升的快速通道，让你的工作游刃有余。

这套话术已经让无数的导购从中受益，你会是下一个吗？

<<让顾客心动的导购术>>

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>