

<<门店销售技巧与策略>>

图书基本信息

书名：<<门店销售技巧与策略>>

13位ISBN编号：9787505847071

10位ISBN编号：7505847074

出版时间：2005-3

出版时间：经济科学出版社

作者：麦肯思特营销顾问公司 编

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>

## <<门店销售技巧与策略>>

### 内容概要

在市场竞争日趋激烈的今天，终端门市在企业经营中发挥着越来越重要的作用，而企业也逐渐意识到，要提高门市的销售业绩，决胜市场，就必须提高门市销售人员的技能水平。

本书从如何塑造门市销售人员职业形象，如何把握顾客消费心理，如何做好顾客服务，如何促成成交等多个方面讲述了成功的门市销售所必须具备技能、技巧，为门市销售提供可借鉴的操作模式。

本书语言流畅，并配有简洁明了的框架语言对主题加以提炼，更有利于门市经理、销售主管及营业员加以学习掌握。

## <<门店销售技巧与策略>>

### 书籍目录

第一章 什么是门店销售 一、门店销售服务的作用 二、门店成功销售的原则 三、门店销售的服务流程  
第二章 门店销售的职业要求 一、角色定位 二、素质要求 三、工作职责 四、专业知识 五、基本技能  
第三章 门店销售形象塑造 一、仪容的修饰 二、得体的着装 三、饰物的选佩 四、形象用品的使用 五、正确佩戴工卡  
第四章 门店销售礼仪规范 一、表情礼仪 二、姿态礼仪 三、手势礼仪 四、接待礼仪  
第五章 门店销售语言表达技巧 一、语言基本要求 二、语言艺术训练 二、语言表达方法 四、各种询问技巧 五、积极倾听诀窍 六、恰当运用赞美 七、常用服务语言  
第六章 门店销售中的消费心理 一、不同阶段的购物心理 二、把握顾客的不同购物心理 三、不同年龄顾客的购物动机 四、不同性别顾客的购物动机 五、不同性格顾客的购物动机  
第七章 门店销售中的顾客服务.....  
第八章 门店销售中的销售技巧  
第九章 门店销售中的异议处理  
第十章 门店销售中的促成成交  
第十一章 门店销售听售后服务  
第十二章 门店销售中投诉处理  
第十三章 门店销售中的商品陈列  
第十四章 门店销售中的安全管理  
第十五章 各类门店销售实战技巧

<<门店销售技巧与策略>>

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>