

<<强势销售>>

图书基本信息

书名：<<强势销售>>

13位ISBN编号：9787506439367

10位ISBN编号：7506439360

出版时间：2006-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：刘亚军

页数：234

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>

<<强势销售>>

内容概要

置身竞争日益激烈的市场经济大潮中，服饰零售业的从业者们常常会有这样的困惑：如何让客户满意？

如何在卖场中与顾客建立良好的关系？

如何向顾客提供恰到好处的服务……无论你销售何种产品，只要你是一名销售人员，这些问题就会困扰着你！

本书旨在帮助读者分析、解决服饰销售中的实际问题，指导读者学习如何在工作中运用良好的销售方法，为顾客提供优质的服务。

本书将向你全面展示：不同客户的接待技巧；如何了解、管理以及满足顾客的期望值；遭遇客扩时有效的应对方法。

书中的方案贴近服饰零售第一线，帮助读者通过理念、意识的培养，技能、技巧的掌握，达到提高自我，成为优秀销售人员的目标。

本书专为中国服饰行业店铺经营者和营销人员所写，实用性和可读性俱佳，举例实用、通俗易懂，并且配有VCD光盘，以帮助读者更加方便地阅读和理解。

<<强势销售>>

作者简介

刘亚军，研究生，1974年生于河北省蔚县，毕业于首都经济贸易大学人力资源管理专业。曾任职公司为中国北部地区某国际知名体育品牌经销商。具有多年在国际知名品牌销售企业从事零售终端的管理和培训经验。尤其擅长店铺管理和营销。在为企业提供培训服务过程中成为深受喜爱的培训师。

<<强势销售>>

书籍目录

第一章 卓越服务 第一节 卓越的顾客服务 第二节 成功之源——积极的心态第二章 卓越的销售人员 第一节 职业化的销售人员 第二节 销售人员的品格素质 第三节 销售人员必备的专业知识第三章 接待顾客的技巧 第一节 接待顾客前的准备 第二节 迎接顾客 第三节 接待顾客的方式 第四节 不同顾客类型及接待技巧第四章 服务顾客的技巧 第一节 销售服务的基本知识 第二节 销售实战技巧 第三节 服务顾客的沟通技巧第五章 了解顾客期望 第一节 聚集“顾客期望” 第二节 抓住关键顾客的期望 第三节 预估顾客期望关键——认识客群特性第六章 管理顾客期望，创造优质服务 第一节 管理期望的基础——分析顾客信息 第二节 如何积极影响顾客期望 第三节 如何满足顾客期望第七章 满足顾客期望，创造顾客满意 第一节 关注顾客满意度 第二节 顾客满意调研分析 第三节 变顾客满意为顾客信任 第四节 超越顾客期望——创造高顾客满意度第八章 顾客关系的建立 第一节 用行动留住顾客 第二节 结束服务时需要做的工作第九章 投诉带来的挑战 第一节 正确认识投诉 第二节 有效的处理顾客投诉 第三节 处理顾客投诉的原则 第四节 投诉处理结束后需要做的工作附录一 常用面料知识 附录二 皮革服装的保养附录三 国际通用服装洗涤方法标志参考文献

<<强势销售>>

章节摘录

在与很销售人员深入交流的过程中，当问到他们业绩不佳或者业绩平平时，首先会通过怎样的途径来改变现状时，90%的人回答是：尽快参加销售技巧培训那么，在销售技巧培训后，业绩是否会得到持续的增长呢？

回答是不一定！

研究发现，在销售工作中，78%的业绩来源于销售人员积极的心理状态。

知识和技能的掌握固然重要，但对成功真正起决定作用的是一个人的内在因素，即他的态度、信念、思维方式等，一个人要想成功，就必须要有积极的心态、正确的思维方式、坚定的信念、明确的目标和坚持不懈的努力。

记得有一个古老的故事。

两位秀才进京赶

<<强势销售>>

编辑推荐

在商业竞争中，对手可以模仿产品、定价甚至促销方式，但不能模仿的是服务。面对越来越激烈的商业竞争，卓越服务不再是一种选择，而是一种必须！本书专为中国服饰行业店铺经营者和营销人员所写，旨在帮助读者分析、解决服饰销售中的实际问题，指导读者学习如何在工作中运用良好的销售方法？

- 如何让客户满意？
- 如何在卖场中与顾客建立良好的关系？
- 如何向顾客提供恰到好处的服务？

.....

<<强势销售>>

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>