第一图书网, tushu007.com

<<与顾客初步接触/待客之道>>

图书基本信息

书名：<<与顾客初步接触/待客之道>>

13位ISBN编号：9787538426397

10位ISBN编号：7538426396

出版时间：2003-1-1

出版时间：吉林科学技术出版社

作者：王维义,周振新

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

内容概要

待客之道①。

发展实用技能，让你在零售业取得成就。

今时今日，售货员被视为一项专业——售货员拥有专门的知识和与人相处的技巧，可提供令顾客称心满意的服务。
能够为商店营造一个正面形象的售货员，是雇主争取的对象。
只要有专业技能，即使是初级的职位，也会变成一份高回报、有满足感的工作。
专业技能并非与生俱来，而是用心培训和热诚好学的成果。
零售精英锦囊系列是一套自学的教材，协助读者发展出专业技能，通往成功之道。

本系列是根据美国国家零售总会制定的技巧标准编写。
这些由美国零售商、培训员等定出的零售业员工基本技巧，适用于不同规模、不同性质的零售行业。
在本书中，零售业员工可以学到与顾客初步接触和与顾客建立关系的重要技巧。
阅毕本书后，如把课文和练习在实际工作中应用和复习，你在零售行业中必有所成。

第一图书网, tushu007.com

<<与顾客初步接触/待客之道>>

书籍目录

前言
美国国家零售总会的话
美国国家零售学会的话
零售精英锦囊系列
指向成功的路线图：零售技巧标准
本书使用方法
待客之道的技巧标准
第1册学习清单 一生受用的好处
第一课：妥善地款待顾客
第二课：逐步与顾客建立关系
第三课：判断顾客的需要
第四课：保持畅通联系
第五课：找出适合顾客的货品
第六课：给顾客提供其他选择
总结
答案

第一图书网, tushu007.com

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