

<<如何做好营业员>>

图书基本信息

书名：<<如何做好营业员>>

13位ISBN编号：9787545409581

10位ISBN编号：7545409582

出版时间：2011-9

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：滕宝红

页数：159

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>

<<如何做好营业员>>

内容概要

目前国内中基层岗位培训与学习品种最齐全、结构最完善的大型书系
全方位介绍管理基础知识，传授岗位技能和操作要点
中基层管理人员及一线岗位工作人员的最佳业务读本
通过实效培训改善企业体质，提升管理效能，获得持续的竞争优势

<<如何做好营业员>>

书籍目录

第一章 任职要求要求

第一节 营业员知识与技能要求

级别一：初级营业员

级别二：中级营业员

级别三：高级营业员

第二节 营业员素质及个性要求

要求一：仪表与装束

要求二：沟通语气及习惯

要求三：礼貌与规矩

要求四：人品与性格

要求五：需克服习惯

第三节 营业员职责标准

标准一：初级营业员职责标准

标准二：中级营业员职责标准

标准三：高级营业员职责标准

第二章 服务礼仪规范

第一节 服务仪容仪表

一、仪容仪表美的基本原则

二、营业员仪容修饰

三、营业员着装要求

第二节 服务仪态礼仪

一、站姿要求

.....

第三章 语言沟通技巧

第四章 基本服务技能

第五章 基本操作技能

第六章 销售服务技巧

第七章 完善今后服务

第八章 自我成长规划

参考文献

<<如何做好营业员>>

章节摘录

版权页：插图：精心表演是指在销售场合呈现商品的使用情景，使顾客置身其中，感受商品的效用和消费的效应，从中得到一种体验，进而产生购买欲望，从而起到推介商品的效果。

例如，对很多正上小学的男孩子来讲，电动赛车既是一种玩具，也是一种很有吸引力的商品，是参与到主要由男孩子们组成的游戏中的通行证。

买一辆赛车，约上几个小伙伴，利用卖场提供的赛道相互比试。

为了赢得比赛，在卖场的推荐和宣传下，孩子们不断更换并升级玩具赛车的零配件及工具，家长为此不断付出费用，但是看到孩子们的踊跃性，家长也心甘情愿。

把商品的消费情景移到卖场中来，把生活情景移到销售中来，让顾客直接参与、置身其中，销售和消费相连，提供服务和提供体验相连，通过这样的“表演”方式推介商品，往往会取得事半功倍的成效。

采取表演的方式推介商品，最重要的是真实地呈现或复原生活情景，为顾客提供真实的生活体验。

<<如何做好营业员>>

编辑推荐

实际、实用、实操、实效，让你的员工比竞争对手学得更快！

<<如何做好营业员>>

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>