

<<成功经营你的商店>>

图书基本信息

书名：<<成功经营你的商店>>

13位ISBN编号：9787801471123

10位ISBN编号：7801471121

出版时间：1998-09

出版时间：企业管理出版社

作者：王成

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>

<<成功经营你的商店>>

书籍目录

目录

第一章 经理的内部管理

- 一、经理的自身素质
- 二、怎样领导部属
- 三、怎样领导临时工
- 四、经理的“组阁”结构
- 五、经理的禁忌
- 六、经理的领导艺术

第二章 吸引更多的顾客有窍门

- 一、善待顾客
- 二、了解顾客
- 三、开发顾客
- 四、影响顾客
- 五、迎合顾客

第三章 成功地建立你的领地

- 一、经营场地的重要性
- 二、场地选择的几个基本条件
- 三、地理位置
- 四、注意的几个问题

第四章 竭力诚实为公众服务的背后

- 一、满腔热情的服务
- 二、坚持信誉第一
- 三、对公众负责到底

第五章 便宜卖的理论已经过时

- 一、便宜卖反而会使客人远离
- 二、现代的销售方法
- 三、在游乐中销售

第六章 如何做好中小型老板

- 一、中小商店的经营哲学
- 二、顾客永远没有错
- 三、加强销售的管理
- 四、开源不易先节约
- 五、开发崭新的产品
- 六、选择得力的助手
- 七、做个称职的老板

第七章 拿出你自己的特色

- 一、店址为经营之本
- 二、住宅小区的商店
- 三、返朴归真的商品店
- 四、充分发挥小店的特点
- 五、商品规划和地点选择
- 六、让商店成为聚会场所
- 七、尽量满足顾客的心理需要
- 八、从出租店里学新的经营思想
- 九、借鉴成功的经营

<<成功经营你的商店>>

第八章 成功的推销技巧

- 一、因人而异区别对待
- 二、关键时刻善于诱导
- 三、心理攻势直达目的
- 四、权衡利弊分析得失
- 五、拐一个弯说明观点
- 六、制造气氛门庭若市

第九章 商战谈判中的致胜术

- 一、绝妙的要价战术
- 二、让步形态与反戈一击
- 三、角色扮演与软硬兼施
- 四、中途抬价略施小计

第十章 周密的促销计划

- 一、促销的重要性
- 二、经理在促销活动中的作用
- 三、价格对促销的影响
- 四、促销的前期工作
- 五、促销的形式
- 六、促销的广告媒体
- 七、成功的促销活动294

第十一章 商品陈列的艺术

- 一、商品陈列的作用
- 二、店员的陈列法则
- 三、商品的陈列法则
- 四、顾客对商品陈列的要求
- 五、商品陈列的建议

第十二章 在行业竞争中立于不败之地的秘诀

- 一、行业性经营的重要性
- 二、充分掌握市场需求资讯
- 三、商品的筹集
- 四、销售场所的舒适感
- 五、销售场所的选择
- 六、销售中观念的转变
- 七、合格的经理

<<成功经营你的商店>>

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>