

<<中级-营业员>>

图书基本信息

书名：<<中级-营业员>>

13位ISBN编号：9787504595805

10位ISBN编号：7504595802

出版时间：2012-3

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：中国就业培训技术指导中心 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>

## <<中级-营业员>>

### 内容概要

《国家职业资格培训教程：营业员（中级）》是国家职业技能鉴定推荐辅导用书。书中内容根据《国家职业技能标准·营业员》（2010年修订）要求编写，是中级营业员职业技能鉴定国家题库命题的直接依据。

<<中级-营业员>>

书籍目录

第1章 营业准备 第1节 核查商品 学习单元1 核对清点商品 学习单元2 核对商品标签 学习单元3 核对商品价格 学习单元4 问题商品处理 第2节 补充商品 学习单元1 补充商品概述 学习单元2 备足商品 第2章 商品销售 第1节 介绍商品 学习单元1 介绍商品原料构成和生产工艺 学习单元2 介绍商品的使用和保养方法 学习单元3 组装调试商品 第2节 包装商品 学习单元1 礼品包装 学习单元2 散装商品包装 第3节 退换商品 学习单元1 办理退换商品手续 学习单元2 退货中发生问题的处理 第3章 商品结算 第1节 货款结算 学习单元1 识别常见外币 学习单元2 国际银行卡结算 学习单元3 计算商品折扣 第2节 当日核算 学习单元1 登记商品进销存台账 学习单元2 核对商品账实结存数量 参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：学习目标 了解价格法的相关规定 了解商品标价要求及标价方法 能够完成对商品价格、标签的检查核对及调整工作 知识要求 一、商品定价的要求和策略 1. 商品定价的要求 (1) 商业企业销售商品必须实行明码标价制度。

(2) 商品定价不得违反国家价格法，相关部门应严格遵守物价原则，具体责任应由物价人员负责。

2. 商品定价的策略 (1) 节假日定价策略 节假日是消费的高峰，节假日定价策略是商家为取得竞争的优势，争取更多的消费者，而采取的销售策略。

节假日定价一般采用打折优惠的方法，对商品进行定价。

(2) 反季定价策略 反季定价策略主要是指商家为吸引消费者，提高消费的购买力，利用销售的淡季进行促销的销售策略。

反季定价一般是在原价格的基础上，提高降价幅度的方法，对商品进行定价。

(3) 薄利多销策略 薄利多销策略是企业为了抢占市场份额，推进新商品的销售，提高消费者的认知度，而采取的销售策略。

薄利多销的定价一般是商家为了大批量地销售商品，而大幅度降低毛利，对商品进行定价。

二、商品标价的形式和要求 1. 商品标价的形式 (1) 工业品和部分单个商品，采用价格标签。

(2) 副食品（如蔬菜、水果、鱼、肉等）和收购的农副产品，宜采用悬挂价格牌或张贴价目表的形式。

(3) 一些大件笨重商品（如家具、冰箱等），可以把价格标签贴或挂在商品上。

2. 商品标价的要求 (1) 明码标价商品一般要求一价一签，货签对位。

(2) 价签应做到完整、准确、醒目、美观。

(3) 商品价格标签上的标示与宣传单上标明的价格必须相符。

(4) 降价商品价签应标明降价的原因、原价、现价及降价时限。

三、商品调价和削价知识 1. 商品调价 商品调价是指提高或降低商品的原定销售价格。

商品调价的要求主要包括以下两点：第一，在商品调价前要严格遵守保密原则，严格执行企业规定的调价日期和调价幅度，既不能早调，也不能晚调、多调或少调。

第二，在商品调价前营业员要对照调价单上的商品名称、产地、花色、规格、价格、货号等进行盘点，核实商品数量，计算调价前与调价后的金额，填写商品价格调整单，同时按照新价格更换标签。

2. 商品削价 商品削价是指为处理某些积压、滞销、残损商品而采取的降低商品价格的销售方法，目的是为了减少损失，加快资金周转。

商品削价是企业的一项经常性业务，操作时首先要对削价的商品进行盘点，然后填写削价报告单，报业务主管部门审批后执行商品削价。

在商品销售中，商品调价和削价都属于正常经营的范围，商品价格变动了，商品价签也要随之变动，因此商品调价和削价后都要重新填写价签，从而为顾客提供准确的商品价格信息。

<<中级-营业员>>

编辑推荐

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>