

<<门店销售与服务>>

图书基本信息

书名：<<门店销售与服务>>

13位ISBN编号：9787506427685

10位ISBN编号：7506427680

出版时间：2004-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：苗青,罗可

页数：314

字数：240000

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>

## <<门店销售与服务>>

### 内容概要

本书是专为门店经营和销售服务人员所写的第一本书，全面介绍了门店经营、销售、服务三部曲。以步入式结构，为您展现了门店经营、人员、销售及服务的基本理论和方法，不论您是“街角门店”经营者，还是大型连锁门店的管理人员，或是门店一线人员，都会从中找到门店经营的基本面，从中得益。

本书谈到的门店主要包括百货店、普通超市、大型综合超市、便利店、专卖店五大主要零售业态。

## &lt;&lt;门店销售与服务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 吸引顾客“眼球”，拉开门店经营序幕——门店经营篇 第一章 门店选址面面观 门店经营的“箴言”：Location, location and location.”（店址，店址，还是店址。

选址不是万能的，但没有仔细的选址是万万不能的。

第一节 门店的商圈考察 第二节 门店的商圈分析 第三节 选址原则和策略 第二章 门店定位法则 定位是门店全部特色的最高概括，它包含了整个门店的经营理念、经营模式、经营思路以及经营实践，不是简单地说一个门店是高档、中档，还是低档。

第一节 感知门店定位 第二节 将定位进行到底 门店商品定位 门店价格定位 门店促销定位 门店服务定位 第三章 门店形象设计与商品的陈列 松下幸之助：“要不时创新、美化商品的陈列，这是吸引顾客登门的秘诀之一”。

第一节 擦亮门店的脸 第二节 让门店的商品陈列更具吸引力 第三节 艺术化的商品陈列 第四节 让你的商品陈列有章可循 第五节 门店商品陈列的黄金法则 第二篇 提升门店的生命力——门店人员篇 第四章 脱颖而出的门店人员形象 训练门店人员成为全时的作者，销售自己，销售商品，销售门店，销售企业。

第一节 有礼走遍天下——认知销售服务礼仪 第二节 专业形象塑造三部曲 第三节 门店人员的培训 第五章 门店人员积极的心态 观念决定心态，心态决定行为，要有好的门店人员，就要先建立门店人员正确的心态。

第一节 门店人员，找准你的角色 第二节 门店职业心态的十项修炼 第三节 行动起来，调整心态 第四节 成功的门店服务人员应具备的素质 第六章 门店人员全面控制和管理 第三篇 帮助顾客做出“决定”——门店销售篇 第七章 门店销售策略 第八章 门店人员销售的技巧与方法 第四篇 赢得顾客心——门店服务篇 第九章 顾客异议处理实战技巧与策略 第十章 关注顾客感受 参考文献

<<门店销售与服务>>

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>