

<<我爱卖家具.软体篇>>

图书基本信息

书名：<<我爱卖家具.软体篇>>

13位ISBN编号：9787513605168

10位ISBN编号：7513605165

出版时间：2011-02-01

出版时间：中国经济出版社

作者：祁红梅，马永雷 著

页数：184

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>

## <<我爱卖家具.软体篇>>

### 内容概要

《我爱卖家具》一是书的系统性很强，从导购调整心态、做好准备工作，到如何吸引顾客进店、留住顾客及至如何下单、售后服务等，细细地梳理成12个环节，将每个销售环节深入地做了分析，有针对性地提出了实效战术。

二是整本书读起来轻松有趣，一项项针对性的策略、一个个精彩的案例、一幅幅趣味盎然的图片，眼前都能浮现出我们的导购们是如何对顾客既真诚相待、又斗智斗勇的场面，值得大家认真品读。

<<我爱卖家具.软体篇>>

作者简介

祁红梅，教授，中国人民大学经济学硕士，西安交通大学管理学博士，河北经贸大学教授，河北商业经济学会副秘书长，石家庄金诺信市场调查有限公司董事长。

曾出版《市场营销策略》、《人力资源管理》等多部著作。

为金牛能源、神威药业、养元饮品、华北制药、北人集团等上市企业提供培训、管理咨询服务，并为奔驰、宝马、麦当劳、宝洁等国际集团提供河北区消费者深度研究服务。

<<我爱卖家具.软体篇>>

书籍目录

Part 1 机会给有准备的人策略1 随时有一颗战斗的心策略2 环境也是卖点策略3 展示完美店面形象策略4 亲自检查和体验每件产品策略5 每个顾客都是成交对象策略6 专家素养赢得顾客信赖策略7 每件产品都会产生价值策略8 没有完美的产品策略9 善于发现卖点策略10 自建户型库小美案例1 好心态决定好业绩小美案例2 有能力才能卖高价小美案例3 充分利用产品的小特点Part 2 吸引顾客进店策略1 以专卖店形象吸引顾客注意策略2 以产品吸引顾客注意策略3 以人员吸引顾客注意策略4 以特色氛围吸引顾客进店策略5 以特殊物品吸引顾客进店策略6 以打招呼吸引顾客进店策略7 以站位与动作引导顾客进店策略8 以语言技巧吸引顾客进店小美案例1 最后一分钟也要打招呼Part 3 妙招留顾客策略1 善于讲货留顾客策略2 超值服务留顾客策略3 以行动留住顾客策略4 要让顾客坐下来策略5 要让顾客动起来小美案例1 动作失误丢顾客小美案例2 “不试躺，真不愿意卖给您” Part 4 围截顾客防跑单策略1 相互配合围截顾客策略2 以动作围截顾客策略3 用物品围截顾客策略4 其他围截方式小美案例1 齐心围截拿订单Part 5 “看店”，看什么?策略1 观察竞品店策略2 观察顾客进了哪些店策略3 观察顾客看了哪些产品策略4 观察顾客停留时间策略5 如何送不订货的顾客策略6 如何追踪顾客行踪小美案例1 摸得透就能拿得准小美案例2 看着顾客吃午餐.....Part 6 准确判断顾客类型Part 7 探查需求，赢得信任Part 8 如何讲软床Part 9 如何讲沙发Part 10 顾客意见巧化解Part 11 签单才是硬道理Part 12 售后服务做到位后记

<<我爱卖家具.软体篇>>

编辑推荐

软体家具销售宝典，创造销售传奇业绩。

<<我爱卖家具.软体篇>>

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>