

<<与顾客初步接触/待客之道>>

图书基本信息

书名：<<与顾客初步接触/待客之道>>

13位ISBN编号：9787538426397

10位ISBN编号：7538426396

出版时间：2003-1-1

出版时间：吉林科学技术出版社

作者：王维义,周振新

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>

<<与顾客初步接触/待客之道>>

内容概要

待客之道 。

发展实用技能，让你在零售业取得成就。

今时今日，售货员被视为一项专业——售货员拥有专门的知识与人相处的技巧，可提供令顾客称心满意的服务。

能够为商店营造一个正面形象的售货员，是雇主争取的对象。

只要有专业技能，即使是初级的职位，也会变成一份高回报、有满足感的工作。

专业技能并非与生俱来，而是用心培训和热诚好学的成果。

零售精英锦囊系列是一套自学的教材，协助读者发展出专业技能，通往成功之道。

本系列是根据美国国家零售总会制定的技巧标准编写。

这些由美国零售商、培训员等定出的零售业员工基本技巧，适用于不同规模、不同性质的零售行业。

在本书中，零售业员工可以学到与顾客初步接触和与顾客建立关系的重要技巧。

阅毕本书后，如把课文和练习在实际工作中应用和复习，你在零售行业中必有所成。

<<与顾客初步接触/待客之道>>

书籍目录

前言

美国国家零售总会的话

美国国家零售学会的话

零售精英锦囊系列

指向成功的路线图：零售技巧标准

本书使用方法

待客之道的技巧标准

第1册学习清单 一生受用的好处

第一课：妥善地款待顾客

第二课：逐步与顾客建立关系

第三课：判断顾客的需要

第四课：保持畅通联系

第五课：找出适合顾客的货品

第六课：给顾客提供其他选择

总结

答案

<<与顾客初步接触/待客之道>>

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>