

<<金牌店员>>

图书基本信息

书名：<<金牌店员>>

13位ISBN编号：9787545406757

10位ISBN编号：7545406753

出版时间：2011-3

出版时间：广东经济

作者：时代光华管理培训研究中心

页数：172

字数：155000

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>

<<金牌店员>>

内容概要

业绩不佳始终是困扰店员的大事。
销售高手们究竟是怎么做的?普通店员与金牌店员的差距究竟在哪里?事实上,金牌店员不过是把普通店员的日常工作做得更加标准、娴熟而已。

本书将与你一同揭秘金牌店员的销售秘诀,学习销售高手的成功之道。

<<金牌店员>>

书籍目录

第1章 金牌店员究竟在销售什么

- 把冰卖给因纽特人
- 不可思议的销售大师
- 销售大师的营销之道
- 金牌店员的三大新境界
- 销售即服务
- 服务，让产品增值
- 跳好“服务舞”
- 体验中见服务
- 将推销观念转变为服务理念
- 卖产品，更要卖价值
- 产品价值不可少
- 引导客户投资最重要
- 你自己才是第一产品
- 成功，从销售自己开始
- 让自己看起来很专业
- 展开“顾问式销售”
- 打造“友情”。

品牌

第2章 金牌店员究竟在想什么

- 金牌店员的五大特点
- 野心勃勃
- 乐观、积极
- 丰富的知识
- 善于发问和聆听
- 以热情温暖客户
- 金牌店员的八大素质
- 明确的目标
- 愉快的心情
- 不怕失败，坚持不懈
- 专业的表现
- 善于计划、管理
- 更充分的准备
- 乐观、幽默
- 灵活应变
- 金牌店员的三种职业心态
- 必胜的信念
- 专业的服务
- 主动的态度
- 金牌店员的七大原则
- 一视同仁的服务态度
- 持之以恒的热情
- “我是销售医生”
- 追求与客户双赢的目标
- “我是老板”

<<金牌店员>>

“我是团队中的一员”

“我要成为第一”

金牌店员的压力管理

压力带给我们什么

压力及其来源

缓解压力的具体措施

第3章 充分准备—提升素养，点亮自己

职业仪表——越端庄越好

发型与化妆

服装

关注细节

服务礼仪——越标准越好

递出完美的第一张“名片”

微笑传递关怀

目光接触，触及心灵

真诚的赞美

个人体态展示风采

服务语言表现温情

自信的肢体语言

产品知识——越专业越好

自信源于专业

认识自己销售的产品

找出产品价值

了解竞争对手

客户消费心理——越了解越好

认识客户

把握客户的购买心理

第4章 留住客户——金牌店员的“基本功”

第5章 寻明诱因——激发客户需求

第6章 对症下药——介绍卖点的学问

第7章 临门一脚——让成交变为现实

第8章 以诚送客——金牌店员销售的完美终结

<<金牌店员>>

章节摘录

第1章 金牌店员究竟在销售什么 “工欲善其事，必先利其器。

”金牌店员想得很清楚，知道自己到底在“卖什么”。

吸引客户的不仅仅是产品，也不应把卖出产品当做根本目的。

客户在享受金牌店员服务的同时，金牌店员的销售业绩也在不断增长。

把冰卖给因纽特人 一些店员总是很苦恼：最近客户越来越挑剔，越来越难伺候，产品也越来越难卖了；除了一些对产品比较熟悉的老客户外，新客户根本没办法开发！

果真如此吗？销售业绩不佳到底是因客户越来越难伺候了，还是销售人员自身不够专业和努力呢？

不可思议的销售大师 汤姆。

霍普金斯是全球推销员的典范，被誉为“世界上最伟大的推销大师”。

他是全世界年度销售最多房屋的房地产业务员——平均每天卖一幢房子，3年内赚到3000万美元，27岁就成为千万富翁。

至今，汤姆·霍普金斯仍是此项吉尼斯世界纪录的保持者。

案例 在一次采访活动中，一位记者刁难汤姆·霍普金斯，他说：“假如我是北极圈里的因纽特人，现在你如何把北极冰公司生产的北极冰卖给我呢？”霍普金斯于是现场示范了这个销售过程：

霍普金斯：“你好，兄弟，我是北极冰公司的销售员汤姆·霍普金斯。

”因纽特人：“你有什么事儿吗？”霍普金斯：“我想给您介绍一下我们北极冰公司生产的北极冰。

”因纽特人：“你开什么玩笑？我们不需要，你还是到赤道去试试吧。

”霍普金斯：“你确信你不需要冰吗？”因纽特人：“那当然，我们这儿什么都缺，就是不缺冰。

冰在我们这里想要多少有多少，谁还会花钱买？”霍普金斯：“你说得很有道理，不过你看看，这些不需要花钱的冰是什么样的。

推开窗户看看，那是一只狗在冰上打滚儿，再看看你隔壁的邻居，他们在冰面上杀鱼，把那些鱼的内脏扔得到处都是。

”
.....

<<金牌店员>>

编辑推荐

把冰块卖给因纽特人？

把梳子卖给和尚？

成为乔·吉拉德一样的顶级销售大师？

创造做人的销售业绩真的那么难吗？

金牌店员相信：销售，只有想不到，没有做不到！

本书将《店员入职必读》介绍的技巧基础上，带你进一步学习销售高手的成功秘诀，让业绩平平的你快速成长为专家级的金牌店员！

<<金牌店员>>

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>