

<<如何做好促销员>>

图书基本信息

书名：<<如何做好促销员>>

13位ISBN编号：9787545410495

10位ISBN编号：7545410491

出版时间：2011-12

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：现代超市求职上岗指南编委会

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>

<<如何做好促销员>>

内容概要

目前国内中基层岗位培训与学习品种最齐全、结构最完善的大型书系；全方位介绍管理基础知识，传授岗位技能和操作要点；中基层管理人员及一线岗位工作人员的最佳业务读本通过实效培训改善企业体质，提升管理效能，获得持续的竞争优势。

《现代超市求职·上岗指南》编委会编著的《如何做好促销员》主要定位于企业培训学习，尤其在岗位培训方面具有全面覆盖促销行业、针对性强、应用性强的特点，反映了“实际、实用、实操、实效”的品牌特色。

书中所涉及的方法、理念、思想、案例等完全取材于一些国际企业生产现场第一线的实践，是经过多次论证和考验的，真所谓“事事有原形、件件皆可查”。

这样做的目的就是为了给读者提供一些可以拿起来就用，用了就有效的活生生的经验，而绝非臆造的故事、空洞的设想。

非常适合于企业界的现场主管以及正在努力想做主管的人阅读、学习和参照。

本书的内容要求是以点带面、深入浅出，风格是图文并茂，原则是看之有物、用之有效。

<<如何做好促销员>>

书籍目录

第一章 任职资格要求

第一节 基本素质要求

要求一：具备道德素质

要求二：具备文化素质

要求三：具备个体素质

第二节 基本能力要求

要求一：基础能力

要求二：专业能力

要求三：发展能力

第三节 基本职业准则

准则一：诚信

准则二：求实

准则三：奉公

准则四：守法

第二章 服务礼仪规范

第一节 促销员仪容仪表

一、仪表要求

二、用品佩戴

第二节 促销员仪态礼仪

一、促销姿势

二、待客礼仪

三、服务礼仪

第三节 促销员表情仪态

一、眼神

二、微笑

第三章 促销基本技能

第一节 做好促销调查

一、促销实务调查

二、竞争对手调查

三、消费需求调查

四、促销环境调查

五、销售服务调查

第二节 制订促销计划

一、促销要素

二、促销目的

三、促销对象

四、促销时间

五、促销商品

六、拟订促销主题

七、选择促销方式

八、促销费用

第三节 策划促销活动

一、促销活动策划程序

二、促销活动策划应注意点

第四节 商品促销陈列

<<如何做好促销员>>

- 一、促销陈列原则
- 二、促销陈列方法
- 三、促销陈列技巧
- 四、促销陈列应注意点

第四章 商品促销模式

第一节 促销活动类型

- 一、特价促销
- 二、有奖促销
- 三、样品派送
- 四、服务促销
- 五、公关促销
- 六、短期促销
- 七、长期促销
- 八、其他模式

第二节 促销活动工具

- 一、优惠券
- 二、样品赠送
- 三、竞赛和抽奖
- 四、免费赠品促销
- 五、附加赠送
- 六、返还促销
- 七、POP促销
- 八、折价促销
- 九、现场演示
- 十、试吃
- 十一、面对面销售
- 十二、广告促销
- 十三、竞赛活动
- 十四、会员制促销
- 十五、分期付款

第五章 商品促销技巧

第一节 与顾客沟通技巧

- 一、倾听
- 二、提问
- 三、肢体语言

第二节 促销技巧

- 一、分析购买动机
- 二、有效传达信息
- 三、准确实施促销
- 四、促销技巧运用

第三节 顾客投诉处理

- 一、顾客投诉的分类及处理
- 二、投诉处理的技巧
- 三、处理顾客投诉的步骤

第六章 促销员培训管理

第一节 促销员日常作业培训

- 一、日常工作流程

<<如何做好促销员>>

二、营业前的准备工作

第二节 新品牌促销员培训

一、培训程序

二、培训形式

第三节 专柜促销员培训

一、服务规范

二、服务要点

三、接待规范

第四节 供应商促销员培训

一、超市情况

二、促销要领

三、促销知识

四、商品陈列展示

五、收银技能

六、商品管理

七、促销管理规定

第七章 促销员自我管理

第一节 促销员自我提升

一、让自己完善充实

二、搞好人际关系

第二节 促销员自我调整

一、学会自我解压

二、进行自我培训

参考文献

<<如何做好促销员>>

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>