

<<优秀促销员工作技能手册>>

图书基本信息

书名：<<优秀促销员工作技能手册>>

13位ISBN编号：9787802216662

10位ISBN编号：7802216664

出版时间：2008-7

出版时间：中国时代经济出版社

作者：尹刚 主编

页数：188

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>

<<优秀促销员工作技能手册>>

内容概要

本书是《服务一线基层员工技能培训丛书》中的一本。

从对商品促销的概述入手，然后就商品促销的基础内容一步步进行阐述，比如，商品促销原则、商品促销模式、商品促销时机；最后就商品促销的策划、商品促销的准备、商品促销的技巧及对促销活动的总结等方面作了详细介绍。

本书内容浅显易懂、结构简单清晰，注重实际操作，既强调服务企业促销工作的标准化，又重点突出商品促销过程的精细化。

同时书中配以大量制度、表单及相关案例，让促销员轻轻松松就能把商品促销工作高效圆满地完成。

本书可作为一本管理、培训工具书，当你在商品促销工作中遇到难题时，也许能通过本书得到一些启示或帮助。

本书适合于零售企业及制造企业，特别是那些管理还不太规范及有待完善的中小零售企业的促销员。

<<优秀促销员工作技能手册>>

书籍目录

第一章 商品促销概述 一、什么是商品促销 二、商品促销的发展 三、商品促销的功能 四、商品促销的必要性 五、商品促销的目标 六、商品促销的条件第二章 促销基本技能 一、了解商品促销模式 二、明确商品促销原则 三、选择最佳促销时机第三章 商品促销策划 一、进行促销调研 范本：调研问卷 二、确定促销目标 三、选择促销方法 四、确定促销活动要素 五、计划促销活动细节 六、事先预评促销方案 七、事前预测促销绩效 八、撰写促销策划书第四章 商品促销准备 一、了解促销知识 二、参加促销培训 三、整理个人仪表 四、掌握接待礼仪 五、布置活动现场 六、检查促销货品 七、准备销售工具第五章 商品现场促销 一、引起顾客兴趣 二、了解顾客需求 三、洞悉真实想法 四、进行产品说明 五、做好产品示范 六、处理顾客异议 七、适时促成交易 八、消除购后疑虑 九、安排收款事宜 十、做好售后工作第六章 促销结束整理 一、做好货品管理 二、整理促销现场 三、填写销售报表 四、总结促销工作 五、撰写总结报告 六、建立相关档案参考文献

章节摘录

第一章 商品促销概述 一、什么是商品促销 商品促销是指通过人员或非人员的方法，借助各种促销工具，在最适合的时候，采取各种促销活动，向消费者传播商品信息，帮助和促进消费者了解商品的性能、特征，并促使消费者对商品或企业有良好的感觉，从而对促销商品产生信任感，进而促使消费者踊跃购买的活动。

二、商品促销的发展 早在1853年，美国有一家专门销售帽子的商铺，为了扩大自己的影响，加快帽子的销售，老板想出了这样一个点子：凡是在本店铺购买帽子的顾客，都可以免费拍摄一张戴帽子的照片，以此作为纪念。

由于当时照相机还没有普及，也并不是每个人都舍得花钱为自己拍一张照片，因此这一广告打出来之后，立即吸引了许多顾客。

他们都被这家商铺的促销方式所打动，纷纷掏钱购买帽子，然后在照相机前摆好姿势，给自己留下一张照片。

照片出来之后，他们都将照片出示给自己的亲友欣赏，并且感到非常自豪。

从此，这家商铺的名声大振，方圆几十里之外的人也赶来购买帽子，有的人甚至还带来了全家老小，当然只有其中一个人购买帽子，而全家人却集中在一起拍摄全家福。

因此，当时就有人说出了自己内心的真实感受：“我来买帽子是假的，其实是想来这里拍照片。”

据说这是世界上最早的促销活动。

现在，促销活动几乎进入到各行各业，在我们身边也经常会有各种各样的促销活动。

许多企业都在不同程度地采用各种促销方式和促销手段，而且取得了不俗的成绩。

美国的沃尔玛百货公司坚持采取每天都有最低价格的商品销售，以吸引消费者前来光顾；法国著名的零售企业家乐福也采取部分商品低于成本的促销方法，每天都有大量的顾客上门购物。

<<优秀促销员工作技能手册>>

编辑推荐

《优秀促销员工作技能手册》适合于零售企业及制造企业，特别是那些管理还不太规范及有待完善的中小零售企业的促销员。

<<优秀促销员工作技能手册>>

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>