

<<成交一定有技巧>>

图书基本信息

书名：<<成交一定有技巧>>

13位ISBN编号：9787802553965

10位ISBN编号：7802553962

出版时间：2010-4

出版时间：企业管理出版社

作者：李青

页数：248

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>

<<成交一定有技巧>>

前言

你是一名优秀的门店导购销售人员吗？
你能成功化解顾客提出的争议吗？
你能够为企业提高知名度而做出贡献吗？
现如今，商场一片硝烟弥漫。

终端消费市场是抢占消费者的最前沿阵地，任何一家企业无一例外地都在终端建设时绞尽了脑汁，如何布置卖场、如何吸引顾客、如何实现附加推销、如何营造购买气氛……这些都成了他们考虑的重点。

而在这个一线战场上冲锋陷阵，实现销售业绩的正是我们广大的导购销售人员。导购人员直接接触消费者，是销售成败与否的重要因素。因此，企业对导购人员的销售技巧自然提出了很高的要求。21世纪的导购人员已经不同从前，不是卖东西那么简单了，他们既要达成销售目标，把商品推销给顾客，又要懂得根据消费者的意愿，为其选择提出建设性的意见，成为消费者了解企业的窗口；成为消费者和企业沟通的桥梁；成为企业的形象大使等等。因此，导购人员必须不断地提升自己的业务水平，充实自己，学习如何销售，学习如何导购，从而达到企业、自身和消费者的多赢局面。

本书系统地介绍了有关销售成交的技巧，通过阅读本书，门店导购销售人员可以解决诸如以下一些问题：导购人员应该在顾客进店之前做好哪些准备，用以吸引潜在消费者的到来？导购人员应该如何与顾客拉近关系，消除陌生感？导购人员在给顾客提供服务时应该保持多远的距离，应该采用什么样的手势、语言才不会让顾客感到自身利益受到侵犯？导购人员应该如何带动消费者参与到购买活动中来，通过提供切身体验，刺激消费者消费？导购人员在面对顾客成百上千的拒绝借口时应该如何处理……

<<成交一定有技巧>>

内容概要

本书大致分为九个部分，具体包括导购人员如何吸引顾客进店，顾客进店后导购人员如何探寻顾客真实需求，导购人员如何实现附加推销，从而提高营业额以及面对顾客的异议与投诉导购人员应该作何处理等等一系列内容。

书中包含了大量的相关理论阐释、应用技巧以及真实、形象的案例，深入浅出，具有较强的针对性与可读性。

适合一线导购员、销售培训人员以及销售管理人员阅读。

<<成交一定有技巧>>

书籍目录

第一章 抛出“诱饵”，引人入店 第一节 做好调研，获悉市场需求 第二节 包装诱饵，全方位吸引顾客 第三节 案例品评，自我提升第二章 待客七分笑，不信他会走 第一节 拉近距离，留住顾客 第二节 言行举止，标准规范 第三节 五步目迎，三步问候 第四节 展现自我，潜意识中影响顾客 第五节 几类顾客，区别对待 第六节 案例品评，自我提升第三章 步入顾客的内心，引起他的注意 第一节 巧妙询问，寻找突破点 第二节 注重感情投资，拉近与顾客的关系 第三节 发展个人信用债券，博得顾客信赖 第四节 探寻顾客需求，为销售做好准备 第五节 案例品评，自我提升第四章 激发消费欲望，引导顾客体验式消费 第一节 看听试用，体验营销新理念 第二节 五种模块，新颖多样 第三节 全面客户体验，细微之处需关注 第四节 案例品评，自我提升第五章 买一赠二，增加附加值 第一节 连带销售，增加产品附加值 第二节 把握销售时机，多种方法促成销售 第三节 案例品评，自我提升第六章 速战速廖，闪电交易第七章 面对异议，你该作何反应第八章 顾客投诉，从容面对第九章 培养顾客忠诚度，提高顾客回访率附录：门店导购人员自身修炼

<<成交一定有技巧>>

章节摘录

服装店的老板，会把橱窗布置得干净明亮，把本季度最新款的服装放到橱窗里，告诉从马路上走过的顾客：我们店有最新款的服装，快进来看看。

餐饮店的老板，会把最早进来吃饭的顾客安排在靠近窗户的座位上，暗示从马路上走过的顾客：我们店的饭菜非常好吃，你看有这么多的人在店里进餐，快来尝尝吧。

门店老板也可以将新产品、名牌产品、购买频率高的产品陈列在门口显眼处，并以略低的价格销售，以吸引对新产品、名牌产品和受欢迎的产品感兴趣的顾客到店里逛一逛。

首先，我们来了解一下什么是陈列设计。

陈列设计（display design）是一种综合性艺术，是广告性、艺术性、思想性、真实性的集合，是消费者最能直接感受到的时尚艺术。

在陈列展示的过程中，陈列设计师不仅仅要展示商品，更需要陈列生活的方式。

陈列设计师是整个品牌的形象塑造师，更是营造视觉生活享受的专家。

规则性的陈列可以使顾客获得轻松、便捷的购买过程，而通过色彩搭配、灯光照明和创意思维则使购物成为一种享受。

这不仅将品牌的商业诉求传达给了忠实或潜在的客户，也为人们的生活创造出一道美丽风景。

陈列设计过程中还需要考虑到文化的影响，陈列设计师是连接品牌文化和销售区域文化之间的桥梁。

在陈列展示过程中，无论橱窗、卖场，都需要密切的结合当地人的生活，将品牌与那些潜在客户融合在一起。

在陈列设计中，橱窗设计是一种比较重要的广告形式。

一个构思新颖、主题鲜明、风格独特、手法脱俗、装饰美观、色调和谐的商店橱窗，与整个商店建筑结构和内外环境构成的立体画面，能起美化商店和市容的作用。

一般来讲，橱窗设计应注意以下方面：（1）橱窗横度中心线最好能与顾客的视平线相等，那么，整个橱窗内所陈列的商品都在顾客视野中。

（2）在橱窗设计中，必须考虑防尘、防热、防淋、防晒、防风、防盗等，要采取相关的措施。

（3）不能影响店面外观造型，橱窗建筑设计规模应与商店整体规模相适应。

<<成交一定有技巧>>

编辑推荐

你是否厌倦了喋喋不休的推销辞令？
是否厌倦了接踵而至的拒绝和冷漠？
也许导购行业让你感到筋疲力尽，但其实不然，你只需为成功做出改变，多学习一些门店导购技巧，便可成为顶尖的导购员。

<<成交一定有技巧>>

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>