

《金牌导购不会告诉你的秘密：导购这么做才对》

书籍信息

版次：5

页数：

字数：

印刷时间：2013年09月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787113164959

编辑推荐

吴谦、吴建芳编著的《金牌导购不会告诉你的秘密(导购这么做才对)》旨在为广大门店销售者归纳推销过程中的错误点，并且进行翔实的分析，提出正确的解决方法，内容通俗易懂，案例分析贴近生活，让广大门店销售者在轻松阅读本书的同时，全面地了解门店销售过程中应当注意的问题以及解决问题的策略。

内容简介

吴谦、吴建芳编著的《金牌导购不会告诉你的秘密(导购这么做才对)》全面讲述了导购推销方面的经验技巧和知识。

《金牌导购不会告诉你的秘密(导购这么做才对)》共分为4个部分，第1~2章为第一部分，主要讲解了顾客初入门店，导购员需要做的准备，以及该如何打开顾客的话匣子和如何向顾客询问需求等内容；第3~7章为第二部分，主要讲解了导购交易过程中涉及的顾客疑虑、价格异议、不满意商品等问题及其应对策略；第8~9章为第三部分，讲解了对待不同类型顾客的不同策略及如何进行网上推销；第10章为第四部分，讲解了推销大师的各种推销理念。

本书操作性强，内容讲解通俗易懂，案例通俗具体，讲解全面，适合销售、导购员，以及想了解如何轻松导购、轻松销售的读者阅读。读者可以通过学习本书，更好地提升职业技能，提高销售业绩。

目录

第一部分 开门取钥，打开话匣子

第1章 顾客进店后，快速打开与顾客之间的话题

1. 见面第一分钟应该怎么说
2. 不要急于询问顾客
3. 不要给顾客拒绝的机会
4. 如何应对只谈价格的顾客

5. 留住顾客的第一句话
6. 沉住气才能抓住顾客需求

第2章 首次了解顾客需求时，应该怎么问

1. 您是第一次来我们专卖店吧
2. 请问您喜欢哪种颜色
3. 我大概了解您的想法，您是不是
4. 我能荣幸地为您介绍一下吗
5. 您比较看看如何

第1章 顾客进店后，快速打开与顾客之间的话题

2. 不要急于询问顾客
4. 如何应对只谈价格的顾客
6. 沉住气才能抓住顾客需求

1. 您是第一次来我们专卖店吧
3. 我大概了解您的想法，您是不是
5. 您比较看看如何

第3章 当顾客犹豫不决时，应该怎么办

2. 这一款很好看，不过太贵了
4. 大伟，你觉得我该买哪件
6. 办公桌是给老板买的，不能大意
8. 东西太少了，没什么好买的

第4章 当顾客对商品有疑虑时，应该怎么办

2. 我蛮喜欢的，去其他店里再瞧瞧
4. 我需要和家人商量一下
6. 你们现在有促销吗
8. 你们的产品突然降价，我不敢买了

第5章 当顾客对价格有异议时，应该怎么办

2. 你不用说了，我很了解你们的产品
4. 隔壁那家店的东西，比你们便宜
6. 我买两件，能不能给点儿优惠
8. 我和XX商店的关系很好，他们能给我优惠
1. 我不需要你们的产品
3. 买大品牌才放心
5. 这件衣服很好看，但没有什么特点
7. 你们的包装也太糊弄人了吧
9. 顾客要求退货，不退就赖着不走

第7章 当顾客对服务不满时，应该怎么办

2. 一个月内如果降价，你们要3倍赔偿我
4. 怎么没有配送服务，太不人性化了
6. 你们的打折卡设计风格out了
8. 你们门店布置太简陋，一看就实力不足
10. 你们的购物流程为什么这么复杂

第8章 面对不同身份、消费层次的顾客，应该怎么办

2. 孕妇来到门店，该如何接待
4. 花甲老人，该如何接待

第9章 电子商务网站上，该怎么推销商品

2. 顾客砍价，导购有招

4 . 怎样解决顾客投诉

6 . 网络导购员常犯错误及案例分析

第10章 倾听大师的声音，学习大师的方法

2 . 博恩·崔西：倾听——顾客的恩赐

4 . 汤姆·霍普金斯：任何商品都有瑕疵

6 . 克莱门特·斯通：演绎坚毅推销人生

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)