

# 成功经营你的商店



[成功经营你的商店\\_下载链接1](#)

著者:王成

出版者:企业管理出版社

出版时间:1998-09

装帧:平装

isbn:9787801471123

作者介绍:

目录: 目录

第一章 经理的内部管理

一、经理的自身素质

二、怎样领导部属

三、怎样领导临时工

四、经理的“组阁”结构

五、经理的禁忌

六、经理的领导艺术

第二章 吸引更多的顾客有窍门

一、善待顾客

二、了解顾客

三、开发顾客

四、影响顾客

五、迎合顾客

第三章 成功地建立你的领地

一、经营场地的重要性

二、场地选择的几个基本条件

三、地理位置

四、注意的几个问题

第四章 竭力诚实为公众服务的背后

一、满腔热情的服务

二、坚持信誉第一

三、对公众负责到底

第五章 便宜卖的理论已经过时

一、便宜卖反而会使客人远离

二、现代的销售方法

三、在游乐中销售

第六章 如何做好中小型老板

一、中小商店的经营哲学

二、顾客永远没有错

三、加强销售的管理

四、开源不易先节约

五、开发崭新的产品

六、选择得力的助手

七、做个称职的老板

第七章 拿出你自己的特色

一、店址为经营之本

二、住宅小区的商店

三、返朴归真的商品店

四、充分发挥小店的特点

五、商品规划和地点选择

六、让商店成为聚会场所

七、尽量满足顾客的心理需要

八、从出租店里学新的经营思想

九、借鉴成功的经营者的

第八章 成功的推销技巧

一、因人而异区别对待

二、关键时刻善于诱导

三、心理攻势直达目的

四、权衡利弊分析得失

五、拐一个弯说明观点

六、制造气氛门庭若市

第九章 商战谈判中的致胜术

一、绝妙的要价战术

二、让步形态与反戈一击

三、角色扮演与软硬兼施

四、中途抬价略施小计

第十章 周密的促销计划

一、促销的重要性

二、经理在促销活动中的作用

三、价格对促销的影响

四、促销的前期工作

五、促销的形式

六、促销的广告媒体

七、成功的促销活动294

第十一章 商品陈列的艺术

一、商品陈列的作用

二、店员的陈列法则

三、商品的陈列法则

四、顾客对商品陈列的要求

五、商品陈列的建议

- 第十二章 在行业竞争中立于不败之地的秘诀
- 一、行业性经营的重要性
  - 二、充分掌握市场需求资讯
  - 三、商品的筹集
  - 四、销售场所的舒适感
  - 五、销售场所的选择
  - 六、销售中观念的转变
  - 七、合格的经理
- • • • • (收起)

[成功经营你的商店\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[成功经营你的商店\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[成功经营你的商店\\_下载链接1](#)