

# 门市销售服务技巧



[门市销售服务技巧\\_下载链接1](#)

著者:刘涛

出版者:北京大学出版社

出版时间:2003-9

装帧:

isbn:9787301064863

本书是职业发展的阶段，企业培训的工具！

很少有人喜欢被扭转观念或是不断被督促进行自我改变，本书将极力融入方法与技巧之中，避免激励时员工产生的逆反心理。许多培训师在培训销售人员时，仅仅传授方法与技巧本身，却忽视相关环节，收效甚微。本书在传授销售服务技巧的同时，还将在潜移默化中强化销售服务人员的心理素质，增强其专业竞争力，让门市迸发活力，进而提升门市业绩。

门市销售服务技巧在整个门市销售渠道中非常重要，它决定着销售人员的行为。当前，销售的技巧已经由过去的拉式战略转变为推式战略。所谓拉式战略是指以广告打产品品牌的形式，将顾客吸引到门市里进行消费的销售方式。所谓推式战略是指通过门市人员的销售服务技巧来提升门市营业额。

作者介绍:

目录:

[门市销售服务技巧\\_下载链接1](#)

标签

评论

[门市销售服务技巧\\_下载链接1](#)

书评

[门市销售服务技巧\\_下载链接1](#)