

# 导购代表手册



[导购代表手册 下载链接1](#)

著者:刘亚南

出版者:企业管理出版社

出版时间:2000-1-1

装帧:精装(无盘)

isbn:9787801473417

本书是站在零售业导购人员的立场上进行考虑、编写的。本书的结构针对当前专业化销售管理发展的趋势，对新任职的导购代表来说，是一本可以使其很快进入角色、适应本职工作的入门教材；对于资深导购代表而言则可作为自我进修的参考用书，以提高自身的专业素质和工作质量。同时基于本书的规范性、系统性，因而又是经营者和店长们组建、培训、管理导购队伍的一本实用培训手册。

全书是从导购代表的工作角度出发，介绍了导购代表应具备的正确心态、从业观念、行为准则和日常工作的程序，并阐述了开架、柜台和超市的导购代表们因工作需要所必须掌握的实用方法和技巧，在商品陈列与展示、执行促销活动等方面为导购代表们提供了一些思路和方法。本书不仅对导购代表有指导作用，还是经营者和店长们组建、培训、管理导购队伍的一本实用培训手册。

作者介绍:

目录: 第1章 导购代表应有的认识

1 导购代表的新工作使命

.....

第2章 树立正确的心态与从业观念

1 导购服务意识

.....

第3章 充实商品知识

1 导购代表必备的商品知识

.....

第4章 充分了解顾客

1 顾客是什么

.....

第5章 销售服务技巧

1 开架销售服务技巧

.....

第6章 从顾客的抱怨中学习

1 正确处理顾客的抱怨是导购代表应尽的责任

.....

第7章 销售常识的掌握

1 商品陈列

.....

结语

• • • • • (收起)

[导购代表手册](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[导购代表手册](#) [下载链接1](#)

书评

[导购代表手册 下载链接1](#)