

商店经理提高销售业绩法则



[商店经理提高销售业绩法则 下载链接1](#)

著者:张思汉 编

出版者:西南财经大学出版社

出版时间:2000-1

装帧:

isbn:9787810556637

销售员站在面对顾客的第一线，所以，代表的正是商店整体予人的第一印象。与其把金钱与时间花在店面的装潢与折扣战上，倒不如脚踏实地地进行员工的培训。因为一位优秀的销售员不仅能使营业额上升，而且还可提高诸如商誉、顾客回头率、商店形象等附加价值，这足以使您的经营步入康庄大道。这样合算的事，各位经营者可得想一想。

人的因素应永远摆在第一位。进行商品买卖时，销售员与顾客之间微妙的心理反应，将如同一场角力赛般上演。本书将为您详尽介绍销售前的准备工作及基本技术，让您成为高明的超级销售员。解读各种顾客的心理，掌握财务管理上的难点，了解POP广告的制作，是您经营商店不可不知的镇店守则。

作者介绍:

目录:

[商店经理提高销售业绩法则](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[商店经理提高销售业绩法则](#) [下载链接1](#)

书评

[商店经理提高销售业绩法则](#) [下载链接1](#)