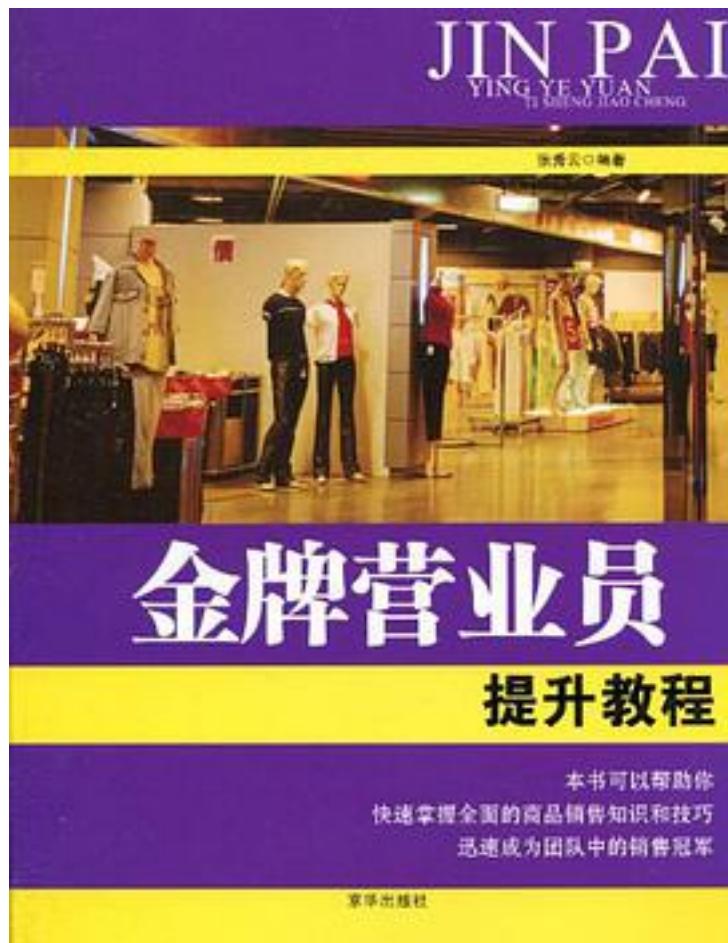


金牌营业员培训教程



[金牌营业员培训教程 下载链接1](#)

著者:张秀云

出版者:京华出版社

出版时间:2006-2

装帧:简装本

isbn:9787807241805

《金牌营业员提升教程》内容简介：每个顾客都希望能购买到物美价廉、货真价实、称心如意的商品。作为营业员，你不但企业的销售代表、服务大使，还是顾客的消费顾问；因为身兼多种角色，每一种角色都需要你尽可能地扩大知识面。首先，你应该是驾

驭商品的能手，对所销售商品的质量、性能、结构、特点、利益、使用注意事项等各方面都要有深刻的认识。仅仅掌握自身商品的知识还不够，因为顾客会把你的商品与同类商品进行比较，你只有说服顾客，让顾客认识到你的商品的确比别的商品更好，更适合他，顾客才可能“取你而舍他”。为此，除了对自向商品了如指掌外，你还必须充分了解竞争商品的相关知识。除此之外，交易还必须满足一定的条件，比如价格、付款方式、售后服务等等。所有这一切与实卖相关的知识，都应该纳入你的知识体系范畴。为此，你必须熟悉市场营销的相关知识，了解企业的经营政策和业务流程。同时，为了促使交易的尽快达成，提升销售业绩，你还需要掌握心理学、商品陈列学、推销学、谈判学等有关知识、不断充实自我，以便更好地为顾客服务，让顾客乘兴而来，购物后满意而归。知识需要日积月累，想在短时间获得你必须具备的所有知识是很困难的。没有人能在一夜之间成为一名令人仰望的专家。但是，只要你持之以恒，抱着坚持学习的态度与精神，你就能够成为让企业放心的资深销售代表，让顾客满意的资深消费顾问！

作者介绍:

目录:

[金牌营业员培训教程 下载链接1](#)

标签

销售

评论

[金牌营业员培训教程 下载链接1](#)

书评

[金牌营业员培训教程 下载链接1](#)