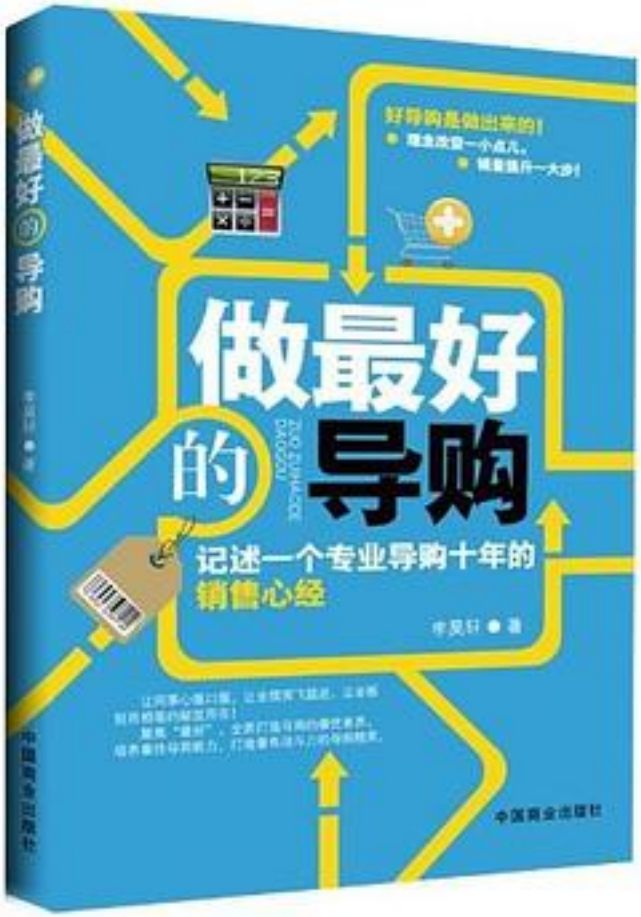
做最好的导购



做最好的导购_下载链接1_

著者:李昊轩

出版者:中国商业出版社

出版时间:2013-4

装帧:

isbn:9787504480132

《做最好的导购(升级版)》就一名优秀的导购人员应该具备的技能，以及如何成为一名优秀的导购人员做了详细的讲解与建议，希望能够为广大的导购人员提供一些帮助，从而在实践中灵活运用，成为商场上左右逢源、屡创佳绩的销售大师。

导购人员连结产品与顾客，是战斗在第一线的销售精英。商业活动本身就是一种买卖关系，导购人员无疑扮演了执行者的角色。但是，他们不仅仅是交易员，还扮演者市场情报员、企业形象大使、产品趋势顾问等角色。一个导购员的舞台有多大，完全取决于他的心有多广。

作者介绍:

李昊轩，上世纪七十年代末生于塞外，是历经现实与梦想剧烈冲击的一代。他热衷于社会事务，致力于社会科学的大众普及和商业应用方面的创新和产业化发展，倾情打造极具实用价值和趣味性的心智开发系列图书，敬请关注。

目录: 序言：心有多大舞台就有多大
第一章 你就是产品的形象大使——设计成功的职业形象
1.留下良好的第一印象
2.着装细节展示职业美感
3.加强日常礼仪修养
4.形体动作是无声的语言
5.保持优雅的服务姿势
6.微笑是你最好的名片
7.努力把自己做成品牌
第二章 不是会卖东西就是导购——训练合格的导购素养
1.心态：好心态决定好状态
2.定位：做导购不是混日子
3.习惯：养成科学的销售规范
4.知识：用专业商品知识打动顾客
5.陈列：紧抓顾客的第六感
6.盘点：货品管理做到井井有条
7.激情：始终保持对职业的热爱
第三章 顾客最关心的永远是自己——谙熟顾客的购买心理
1.希望享受到上帝般的服务
2.顾客都希望被尊重
3.男女顾客消费心理的差异
4.人人都有“从众”心理
5.担心自己上当受骗
6.顾客都有喜欢便宜的心理
第四章 好的开场等于成交了一半——掌握漂亮的销售话术
1.找准成功的交际切入点
2.如何说顾客才会听
3.打招呼，没那么简单
4.展示出你的亲和力
5.用强大的气场吸引对方
6.开场报价别吓退顾客
7.推荐的话要诚恳地说
第五章 透过蛛丝马迹见机行事——积累丰富的察微技巧
1.眼神暴露顾客的内心机密
2.视线投射的方向大有深意
3.“声调”吐露顾客的真个性
4.从“讲话方式”看个性
5.注意与手相关的小动作
6.“看热闹”的顾客未必是在“随便逛逛”
7.“看门道”的顾客应该如何接待
第六章 弄清需求，找到销售引爆点——激发顾客的购买欲望

1.充分了解顾客的购买动机
2.摸清顾客眼里的“物美价廉”
3.快速找到顾客的兴趣点
4.帮对方找到自己的真实需求
5.如何使用SPIN提问技巧
6.促使顾客购买要多提示
第七章 做世界上最伟大的推销员——练就强大的推销本事
1.导购人员要有推销的真本事
2.信誉的推销才是根本
3.讲一个真实的故事，让顾客心动
4.说得再好也不如亲自体验
5.怎样推销顾客不感兴趣的产品
6.不推销产品，而是推销概念
7.用“免费的午餐”促销
8.在销售中建立长久的业务联系
第八章 扮演好“救火队长”的角色——善于化解顾客的异议
1.搞清楚顾客为什么抱怨
2.面对刁难要淡定
3.学会向顾客提问
4.在顾客面前勇于认错
5.彻底消除顾客的戒心
6.妙用顾客好面子的特点
7.善于化解顾客的敌意
第九章 在与顾客攻防中成交——完成最终的赢单目标
1.减少客户对风险的担忧
2.利用顾客冲动的心理
3.在“半推半就”中搞定顾客
4.善用顾客的逆反心理
5.在销售中制造一种紧迫感
6.帮顾客缩小选择范围
7.鼓励客户下定决心
8.永远不要泄露自己的底牌
第十章 最好的服务成就永久的生意——提供完美的售后服务
1.优良的服务是最佳广告
2.售后不好，顾客全跑
3.在服务细节上下足功夫
4.为顾客服务，为顾客增值
5.经常和老顾客保持联络
6.打造一流的服务水平
7.改进服务的秘诀
8.有了好名声就会有好买卖
第十一章 行业销售冠军是如何炼成的——缔造业绩的实战操练
1.服装导购
2.橱柜导购
3.家居建材导购
4.家具导购
5.超市导购
6.珠宝首饰导购
7.私家车导购
・・・・・・(收起)

做最好的导购_下载链接1_

标签

销售

导购

经典

做最好的导购

服装

家纺

评论

十年专业导购？开玩笑吧

做最好的导购_下载链接1_

书评

在销售过程中，导购人员若能做到激起顾客的好奇心，使顾客迫切地想知道他说的那个好东西究竟是什么，达成交易也就势在必行了。当然，在必要的时候，导购人员可以进行一些简单的示范，证实推荐的产品确实不错，使顾客根本没有机会拒绝，推销的成功就会更大。

作为一名优秀的导购人员，在实现整洁着装的基础上，要时刻注重礼仪修养，博得顾客的好感。导购人员的行为举止要做到彬彬有礼，要能遵守一般的进退礼节，举止有度，

尽量避免一些不礼貌或者不文明的言辞，让顾客误解你是一个修养不够的人。

做最好的导购_下载链接1_