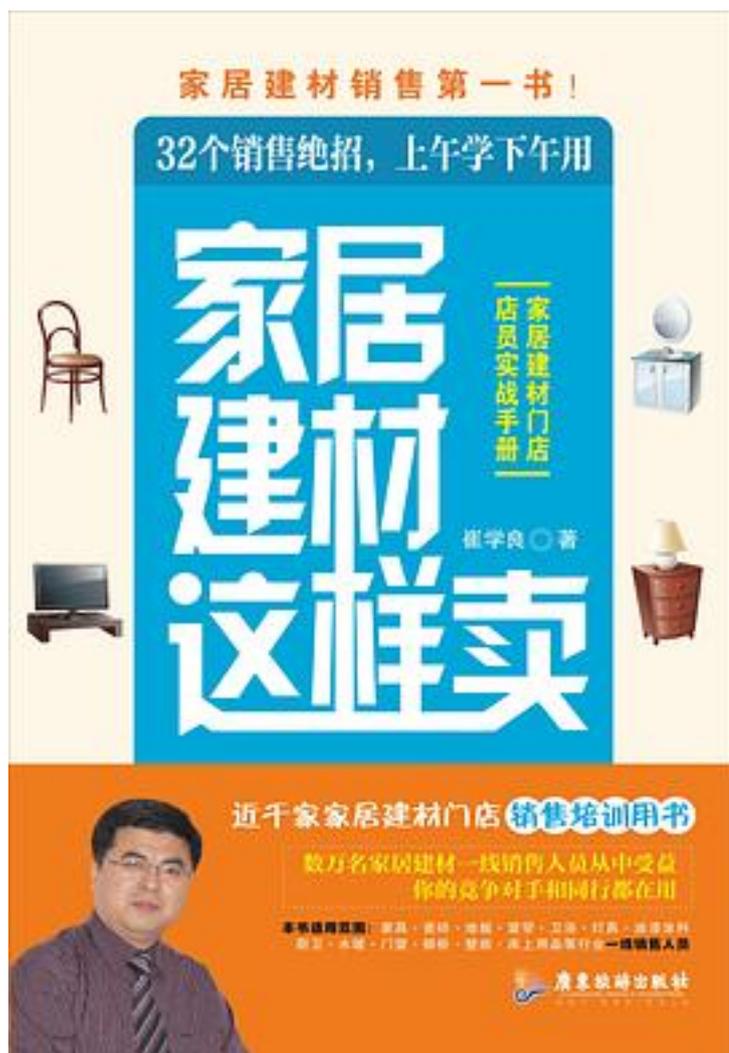


家居建材这样卖



[家居建材这样卖_下载链接1](#)

著者:崔学良

出版者:广东旅游出版社

出版时间:2014-5-1

装帧:平装

isbn:9787807667933

这是一本简单、系统、实用的家居建材行业店员销售操作指导类书籍。本书包含了大量的实战案例，通过对实战案例的解析，为家居建材行业的店员，导购提供一套具体的解决方案。本书作为家居建材企业内训的完整教材，是家居建材销售中每天都会遇到，却又难以应对的问题系统解决方案，是根据家居建材行业完全量身定做，极具操作性。

作者介绍:

国内著名的家居建材消费行为和营销创新专家。上海青年创业导师，上海市十大杰出经济青年专家，上海交通大学赋能教育中心特聘教授，品牌中国产业联盟特聘专家、中国家居建材创新营销大奖获得者、上海浦东新区青联委员。著有：《家居建材门店店长实战手册》

在《销售与市场》、《哈佛商业评论》等国内核心期刊和主流媒体发表各类文章超过100篇。。核心课程包括：“家居建材门店运营管理提升系统”“家居建材终端主动营销”“商业竞争新思维”“渠道管理创新”“粘度营销”“博弈营销”等。

服务过的客户有：圣象地板、多乐士、立邦、来威漆、东方雨虹、法恩莎、马可波罗、新中源、东鹏洁具、中国移动、中国电信、港中旅、雷士照明、苏泊尔、利郎男装、中惠集团、宇通客车等200余家企业。

目录: 第一章 准备好才能销售好

一、你真的很重要

情景再现：小李适不适合当店员

方法解析：只有你才能重视自己

二、店员应该学些什么

情景再现：五年，店员到店长的华丽变身

方法解析：学习一生、受用一生

三、打造购物的情境比大声吆喝重要

情景再现：喊也没用

方法解析：营造舒适的购物环境

经典案例：去了宜家，让人想家

第二章 如何迎接顾客

一、顾客喜欢什么样的欢迎方式

情景再现：您为什么选竹地板

方法解析：常见的迎客方式

二、哪些时机开场最融洽

情景再现：需要帮忙时请叫我

方法解析：看准时机再出击

知识链接：消费者行为学

三、用好卖点开场的方式

情景再现：我们的窗帘防紫外线

方法解析：用卖点去开场

四、让顾客多停留一会儿

情景再现：王凯留住顾客的几个小动作

方法解析：用心才能留住顾客

五、正确引导顾客

情景再现：我再到对面看看

方法解析：以流程引导顾客

实战练习：拟定一份门店销售流程

第三章 我们的顾客都在想什么

一、顾客购买家居建材关注什么

情景再现：我随便看看

方法解析：购买家居建材产品的关注点

经典案例：生活家地板——诠释文化与艺术

二、挖掘顾客对产品功能的需求

情景再现：您只说对了一点

方法解析：挖掘功能需求

三、怎样关注顾客需求层面

情景再现：只买贵的，不买对的

方法解析：顾客购买家居建材产品的五个需求层面

经典案例：汤臣一品打造“高贵豪宅”

四、破解顾客对价格的敏感度

情景再现：价格怎么这么贵

方法解析：分析顾客再谈价格

五、分析顾客的购买可能

情景再现：谁会购买我的产品

方法解析：不同类型顾客的不同对策

六、洞察需求迅速识别同行

情景再现：同行未必是冤家

方法解析：识别同行的技巧

第四章 顾客凭什么相信你

一、顾客更加愿意相信什么样的店员

情境再现：地板销售的最大一单

方法解析：构建新型的客情关系

二、树立专业的销售形象

情境再现：销售人员就一定要“话”多吗

方法解析：引导顾客实现销售

经验分享：混搭装修风格的另类理解

三、怎样拉近与顾客之间的距离

情景再现：理清关系不做错误判断

方法解析：与顾客拉近关系的几种方式

知识链接：同理心的含义

四、打消顾客的购买疑虑

情景再现：你的瓷砖是不是有问题

方法解析：及时解决顾客疑虑

第五章 这样推荐产品就对了

一、家居建材产品介绍的三步法

情景再现：四步销售涂料真顺畅

方法解析：用四步法销售建材

二、营造产品的价值气场

情景再现：门店里的“神奇”咖啡吧

方法解析：让产品有价值气场

三、塑造产品本身的价值

情景再现：这套床上用品真的很值

方法解析：如何塑造产品的价值

四、不要用专业的销售话术

情景再现：你能再解释一遍吗

方法解析：灵活运用销售术语

五、学会运用FABE法则和知识卡

情景再现：我们的产品就是好

方法解析：熟练运用FABE法则与产品知识卡

六、巧用色彩搭配工具

情景再现：多乐士门店里面的“老中医”
方法解析：掌握家居色彩搭配的基本原理

第六章 有异议才会有成交

一、正确认识顾客的异议

情景再现：我不喜欢你们的家具

方法解析：正确认识顾客的异议

二、家居建材顾客常见的异议

情景再现：设计师的疑惑

方法解析：及时处理客户的异议

三、捕捉顾客的成交信号

情景再现：听懂顾客的“话外音”

方法解析：顾客成交的十个信号

四、店员要主动提出成交

情景再现：请问刷卡还是交现金

方法解析：学会灵活帮顾客作决定

第七章 如何管理和维护顾客关系

一、巧妙的留下顾客的联系方法

情景再现：明天我带老婆看看再买

方法解析：搜集顾客信息的途径

二、全面了解顾客信息

情景再现：一张VIP登记表

方法解析：知己知彼，百战百胜

三、如何接听顾客的电话

情景再现：一个投诉电话

方法解析：门店接听电话的四个规律和十项注意

四、如何给顾客打电话

情景再现：在门店给顾客打电话

方法解析：做好准备再打电话

• • • • • [\(收起\)](#)

[家居建材这样卖_下载链接1](#)

标签

评论

[家居建材这样卖_下载链接1](#)

书评

[家居建材这样卖_下载链接1](#)