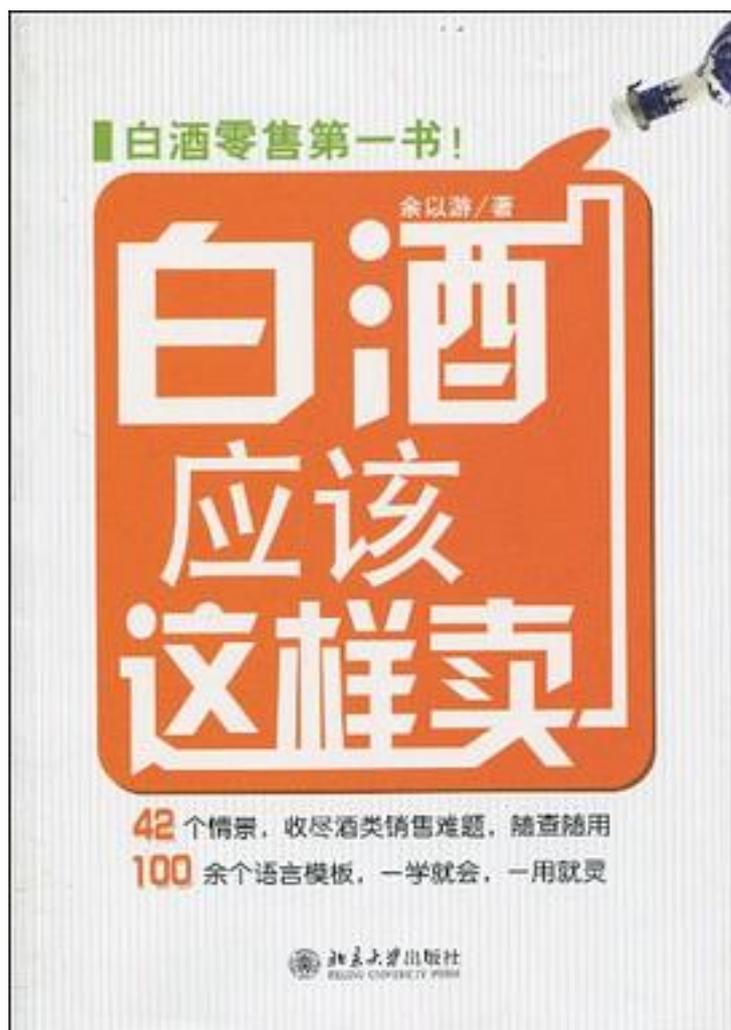


白酒应该这样卖



[白酒应该这样卖_下载链接1](#)

著者:余以游

出版者:北京大学

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787301168875

《白酒应该这样卖》是国内第一本专门为白酒销售人员量身打造的培训书，是一线销售

人员和酒类厂商、酒类经销商必看的实战秘籍.也是酒类销售业务员和餐饮行业终端导购员的培训宝典。《白酒应该这样卖》列举了白酒销售人员工作中经常会碰到的42个情景，并针对每个情景给出多种具体有效的应对办法。每个小节都包含“现场诊断”、“错误应对”、“实战策略”、“模板演练”和“白酒营销小常识”五个模块，既提出了具体对策，又给出了详尽分析，极富针对性和实战性。

书中给出了100余个经典的语言模板，让销售人员面对顾客的任何问题都有话可说；还提供了大量白酒知识和导购常识，帮助销售人员快速扩充专业知识，从而在销售中迅速把握顾客心理，消除异议，扭转销售劣势，赢得销售的最终成功。

书中的方法与技巧都是作者从十余年的酒类销售一线调查中得来的“真经”，实用性和操作性极强。以销售情景为索引，不但利于系统学习，而且便于快速查找。内容好学易懂，让人看了就会，拿来就能用，轻松掌握白酒销售秘诀。

作者简介:

余以游，北京博奥问道企业管理咨询公司总经理，清华大学客座教授，中国公共关系协会学术委员会常委。曾担任四川沱牌集团总裁助理和高级决策顾问、中国余明阳咨询专家团核心咨询专家。

资深实战派市场营销专家、中国白酒“根据地营销模式”理论首创者，从事市场营销、品牌运作、营销管理咨询等工作16年。既有深厚的营销理论功底，也有实际的市场运作和企业管理经验，还有多年贴身服务客户的实战背景。

主要服务客户：开国盛世茅台酒、四川沱牌曲酒、四川舍得酒业公司、河南金星啤酒、青岛华东葡萄酒业公司、宁夏红枸杞产业集团公司等。

目录: 推荐序前言第一章 客人进店后，如何快速拉近与客人之间的距离 销售情景1
天气太热，我们不喝白酒 销售情景2 我们自己带酒了 销售情景3 谢谢，今天我们不喝酒
销售情景4 今天女士占大多数，我们不喝白酒 销售情景5 我不品尝了，你请别人试试吧
销售情景6 酒的味道还不错，但是今天我们不想点，以后再说吧第二章
当客人对白酒品质有异议时，应该如何应对 销售情景1 你们的酒口感不好，太冲了
销售情景2 我喝过你们的酒，喝了会上头 销售情景3
听说你们的酒是勾兑的，我不喜欢喝勾兑的酒 销售情景4 喝白酒既伤肝，又伤胃
销售情景5 我一直在喝你们的酒，但最近感觉口感和原来不一样了 销售情景6
市场上假酒很多，你能保证你的酒不是假酒吗第三章
当客人对白酒价格有异议时，应该如何应对 销售情景1
你的酒过去卖××元一瓶，现在卖××元一瓶，怎么贵这么多 销售情景2
你的酒与××酒的口感差不多，但是价格可比它高多了 销售情景3
这款酒在超市只卖××元，为什么在这里卖这么贵 销售情景4
如果点这种酒。会超过我们的预算 销售情景5
我们想要档次更高一点的酒 销售情景6
你的酒又不是名牌产品，怎么卖那么贵 销售情景7 你帮我们推荐一款合适的酒吧第四章
当客人对白酒品牌有异议时，应该如何应对 销售情景1
你的酒牌子确实很响，但都是靠广告做出来的，我不喝广告酒 销售情景2
你的酒我从来没听说过，广告也没见过，我可不敢喝 销售情景3
你的酒只是挂着××的牌子。根本没有正宗的××酒好喝 销售情景4
你们的酒不错，但我朋友想喝别的牌子 销售情景5
我们一直喝你的酒，今天换一个牌子试试 销售情景6
“十年陈酿”、“二十年陈酿”、“三十年陈酿”是怎么回事第五章
当客人对包装和促销有异议时，应该如何应对 销售情景1
你的酒包装太奢侈了。我不喝“包装酒” 销售情景2
今天是婚宴（寿宴状元宴成长宴），喝××酒喜庆 销售情景3

××酒有赠品，你们有什么赠品啊 销售情景4
把自己的酒说得那么好，不担心我怀疑你“王婆卖瓜”吗 销售情景5
你们的酒已经过时了，现在大家都喝××酒 销售情景6 谢谢你，我们想自己选酒第六章
当客人更喜欢其他酒类产品时，应该如何应对 销售情景1 今天我们喝红酒（啤酒洋酒）
销售情景2 今天我请的是贵客，不喝杂牌酒，喝××酒 销售情景3
我不喜欢喝这种香型的白酒，我喜欢喝××香型的白酒 销售情景4
我不喜欢喝高（低）度白酒。我喜欢喝低（高）度白酒 销售情景5
你们的酒不好喝，我们要换酒这瓶酒还没有开封，我们要退酒 销售情景6
你怎么不推本地酒，却那么卖力地推销外地酒第七章 如何应对不同类型的客人
销售情景1 服务商务宴请，应该怎么做 销售情景2 服务政务宴会，应该怎么做
销售情景3 服务文人聚会，应该怎么做 销售情景4 服务家庭聚餐，应该怎么做
销售情景5 客人要求导购员陪酒，应该怎么做 销售情景6
面对失态的醉酒客人，应该怎么做
· · · · · · [\(收起\)](#)

[白酒应该这样卖 下载链接1](#)

标签

白酒

销售

营销

促销

酒店

酒

白酒广告语

推广

评论

白酒零售第一书! 42个情景, 酒类销售难题非常全, 只是实际, 最后要把每个例子 (语言模板) 都背下来, 运用到实际才行。泛泛而读。。

白酒零售第一书! 42个情景, 酒类销售难题非常全, 只是实际, 最后要把每个例子 (语言模板) 都背下来, 运用到实际才行。泛泛而读。。

教材很好!

设定场景很多, 语言技巧实用, 有很多关于白酒酒店促销、业务人员的专业知识。适合高中档酒店白酒促销员及中高端白酒业务员阅读。(印刷质量也不错)

[白酒应该这样卖 下载链接1](#)

书评

白酒零售第一书! 42个情景, 酒类销售难题非常全, 只是实际, 最后要把每个例子 (语言模板) 都背下来, 运用到实际才行。泛泛而读。。

[白酒应该这样卖 下载链接1](#)