

超市促销案例



[超市促销案例 下载链接1](#)

著者:周申磊 编

出版者:中国劳动

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787504583253

《超市促销案例》是超市从业人员职业技能短期培训教材之一，主要内容是超市促销人员开展促销活动的案例及案例分析，包括促销活动的案例描述、对促销案例的分析和点评。《超市促销案例》的作者团队长期工作在具有先进管理理念的超市第一线，具有丰富的工作经验和培训经验，特别是书中收集了超市促销活动的大量生动案例，用成功的经验和失败的教训来说明促销技巧，是十分实用的超市促销人员培训手册。通过对《超市促销案例》的学习，有助于提高超市促销人员的营销技巧和服务水平。

《超市促销案例》可用于超市促销岗位人员的培训，也可供超市中与服务相关的岗位人员学习和参考。

《超市促销案例》由周申磊主编，庞淑华、李敏、易大方、王沪放参编。庞淑华绘图。

作者介绍：

目录: 案例1 做促销不能以貌取人 —— 善良换来一笔不小的买卖
案例2 公是公，私是私，公私一定要分明 —— 两个作废的塑料袋
案例3 王兰的心病
—— 没有说出的歉意
案例4 卖茶叶的学问 —— 用丰富的商品知识来推销
案例5 巧卖汽锅
—— 做汽锅鸡卖汽锅
案例6 POP的妙用 —— 一种促销商品用三种POP
案例7 为了顾客买到喜欢的服装 —— 当商品脱销以后
案例8 每天都学一句商务英语
—— 准备和外国人做生意
案例9 逢节必过，抓住商机 —— 清明节促销
案例10 盯住顾客需求 —— 按需求陈列商品组合
案例11 如何促销“囤积”的商品
—— “吸的冻”，孩子什么时候都喜欢
案例12 满足年轻爸爸的需求
—— 婴儿商品关联陈列
案例13 卖电话机的修起了电话机
—— 帮助顾客是促销员的快乐
案例14 100克绿茶引来的买卖
—— 靠真诚化怒气为喜气
案例15 销售额最多的一天 —— 促销工作要沉得住气
案例16 广告语的作用 —— 促销中广告语的设计与使用
案例17 怎样推销新品
—— 一个推销新品的成功案例
案例18 时刻为顾客着想
—— 劝顾客不要买自己推销的商品
案例19 爱买糖的大姐 —— 表达谢意的独特方式
案例20 请个顾客当“模特” —— 一桩没有尺寸的买卖
案例21 “这样的推销我们心服口服！”
—— 一口压力锅的推销
案例22 一部没有问题的电话机
—— 顾客硬说商品有问题怎么办？
案例23 差一点儿就被偷走的钱包
—— 遇到偷盗急中生智
案例24 200元假币带来的伤心 —— 一次疏忽带来的教训
案例25 当众出了一次丑 —— 不按流程操作带来的尴尬
案例26 促销的机会无时不在
—— 一次助人带来的一次销售
案例27 差点丢掉的一笔买卖
—— 询问顾客年龄的技巧
案例28 错误价签引起的风波
—— POP价签准确是推销的基础
案例29 将“耐心”进行到底 —— 耐心的背后
案例30 不能退换的内衣 —— 号码不对的推销
案例31 顾客丢落的塑料袋
—— 一次巧妙的处理
案例32 促销员要能承受委屈 —— 被顾客误解后
· · · · · (收起)

[超市促销案例](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[超市促销案例 下载链接1](#)

书评

[超市促销案例 下载链接1](#)