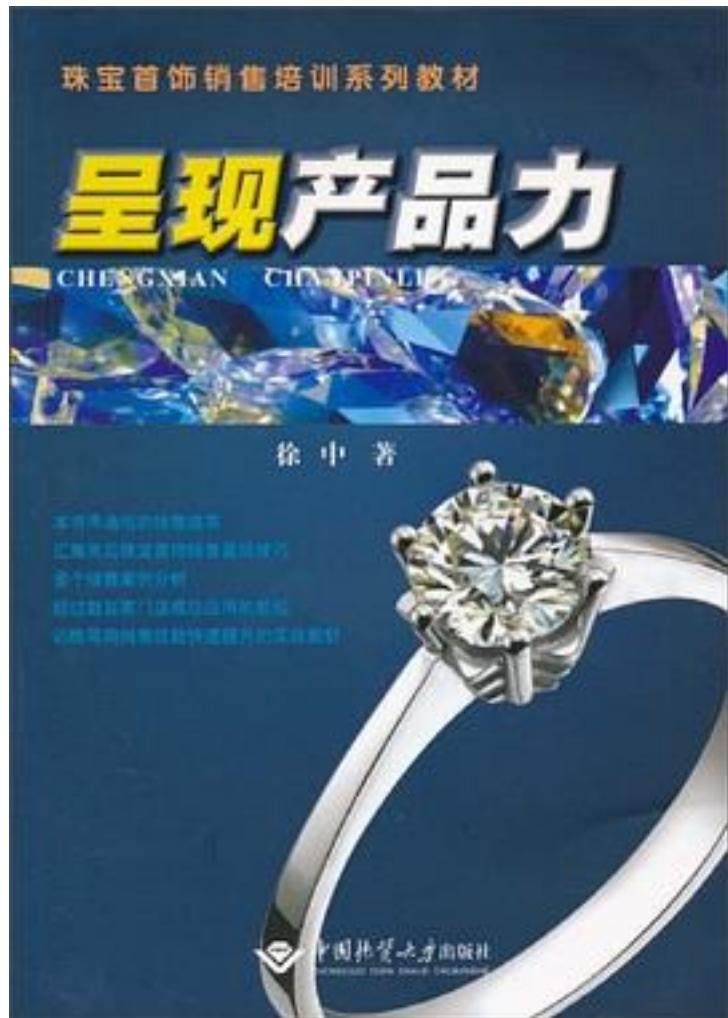


# 呈现产品力



[呈现产品力 下载链接1](#)

著者:徐中

出版者:中国地质大学

出版时间:2010-9

装帧:

isbn:9787562524625

《呈现产品力》用通俗的销售语言汇集常见珠宝首饰销售呈现技巧，多个销售案例分析

经过数百家门店成功应用的检验，训练导购销售技能快速提升的实战教材。

作者介绍:

目录: 第一章 充满乐趣与激情的珠宝首饰销售/1 第一节  
祝贺你成为一名珠宝首饰销售者/1 第二节 奥妙无穷的珠宝首饰世界/4 第三节  
我们将分析哪些珠宝首饰种类的销售特点? /6 第二章 完美呈现珠宝首饰产品力的方法/7  
第一节 人们为什么购买珠宝首饰/8 第二节 我贵，但我值! /14 第三节  
呈现珠宝首饰产品力的实战方法/17 第三章  
尊贵的N个理由——钻石镶嵌类款式的呈现/35 第一节  
钻石首饰材质方面的呈现特点与示例/39 第二节 不同品类钻石首饰的呈现/57 第三节  
表达钻石首饰的核心产品力——款式呈现的奥秘/80 第四节  
商品呈现无处不在——体会呈现商品在销售过程中的应用/84 第四章  
美丽的最好诠释：素金、K金类首饰的呈现/98 第一节 素金、K金类首饰特点/98 第二节  
素金、K金类首饰的特性/101 第三节 素金、K金类各种首饰的价值呈现方法/108 第四节  
从美感的角度理解K金首饰的销售特点/133 第五节  
细分K金首饰款式及细分市场，寻找非同寻常的优势/143 第五章  
万千喜好于一身，翡翠类首饰呈现/151 第一节 翡翠类首饰的购买特点/151 第二节  
不同档次翡翠首饰成品的销售特点/153 第三节 千姿万媚，翡翠款式的呈现/158 第六章  
训练、演练、修炼，珠宝首饰呈现的训练/182 第一节  
任何困难的事都怕找问题的人，没有问题的人做不好销售! /183 第二节  
谁来训练导购的专业化商品呈现能力/184 第三节  
简单就是力量，简单的事情重复做——训练自己专业呈现能力的方法/185 第四节  
赠人玫瑰，手留余香——分享知识的终端店面学习模式/187 附录/189 著者简介/189  
核心竞争力——珠宝终端持续赢利系统大纲/189  
店长培训课程大纲：“智慧赢家”店长培训简介/191  
珠宝销售培训课程大纲：销售精英成长培训简介/192  
· · · · · (收起)

[呈现产品力](#) [下载链接1](#)

标签

营销书群

知识

评论

[呈现产品力 下载链接1](#)

书评

[呈现产品力 下载链接1](#)