

中国家具王牌实战销售



[中国家具王牌实战销售_下载链接1](#)

著者:周杨//赵龙

出版者:轻工

出版时间:2010-8

装帧:

isbn:9787501977345

《中国家具王牌实战销售》在第一部分我们加入了四型人格理论，以四型人格分析导购

性格，使每位导购都能找到自己的定位；第二部分“掌握话术打动顾客”改编自训练营中受欢迎的课程，从进门话术到引导购买话术全程解开王牌销售奥秘；第三部分是《中国家具王牌实战销售》的重点，相信“王牌实战销售法则”中的六大法则会成为你制胜的法宝，再加以应对情境解读，让你轻松学习；第四部分关键时刻的关键沟通中加入了大量生动的实战案例。

作者介绍:

华北电力大学人文学院广告学讲师，华中科技大学新闻与传播学院博士生，资深广告专家、市场调研专家。

著有《情境终端》《咨询学》《品牌学》《广告调查》等著作。并发表《中国家具行业新一轮营销提速》、《曲美，品牌动力新鲜解读》、《中国广告发展与改革》、《品牌延伸全新法则》等20多篇论文。

服务客户包括中国家具CBD、中国原点新城、欧亚达家居、宜华木业、曲美家具、蓝鸟家具、百强家具、双叶家具、华日家具、哥伦威尔、列维士、圣奥集团、四海集团、青岛良木、华鹤木门、欧德森板材、大连獐子岛渔业、常熟千仞岗制衣、广东美林地产、五粮液集团等。

资深品牌营销专家、中国家具协会培训部副主任、北京国富纵横国际·AST商学院院长、北京国富纵横管理咨询有限公司总裁、中国策划院副院长、华中科技大学兼职教授、中国管理科学学会咨询委员会委员、中国广告协会评审委员会成员。2000年荣获首届中国杰出营销人金鼎奖“杰出企划经理”，2004年荣获“中国十大杰出策划师”，2006年获国际管理咨询协会(ICMCI)在中国首批认证的国际管理咨询师，2008年被世界500强威士伯(油漆)集团聘为高级顾问。中央电视台建材家具行业高峰论坛特邀嘉宾，清华大学家具行业总裁高级培训班客座教授。

授课企业包括全友、曲美、华润、红星·美凯龙、双叶、华日、联邦、圣奥、华鹤、芝华士、四海、兴利尊典、康耐登、左右、蓝鸟、强力、百强、列维士等。

目录: 第1部分 你适合卖家具吗? ——人人能当销售冠军! 1 性格鲜果测试

- (1)香蕉型: 家具卖场的智慧果 (2)荔枝型: 家具卖场的艺术家
- (3)橘子型: 家具卖场的阳光天使 (4)红苹果型: 家具卖场的实干先锋
- (5)芒果型: 家具卖场的自信使者 (6)西瓜型: 家具卖场的亲和使者
- (7)紫葡萄型: 家具卖场的乐天派 (8)樱桃型: 家具卖场的感性精灵
- (9)菠萝型: 家具卖场的逻辑高手

2 四型导购自我认知
和平型导购(P型): 放松随和、知足常乐 力量型导购(C型): 自信果断、天生的领导

活泼型导购(S型): 天性活泼、能说会道 完美型导购(M型): 细致严谨、完美主义

3 王牌销售必备性格与素养 王牌销售职业性格 王牌销售必备素养

4 从导购成为王牌销售

早起的鸟儿有虫吃 多一份执着 每天进步一点点 笑容可以增加你的“面值”

热爱自己的职业 成为王牌销售的三个阶梯

第2部分 行家销售才能打动顾客

——成为王牌销售的准备阶段

1 死记硬背法，让你成为产品专家

成为产品专家的三步法

2 找准竞争对手，了解竞争对手 判断是否竞争对手的主要因素

了解竞争对手的情况 获得竞争对手资料的方法

3 如何面对顾客的比较

主动比较，突出优势 人无我有，强调独特 以情动人法

如何通过与非竞争对手的比较促进销售

4 掌握话术打动顾客

话术特点: 模式化、精简化、优势化、时间化 导购应掌握的话术分类

如何学习终端话术

第3部分 让顾客跟着你走 ——成为王牌销售的加强阶段

1 洞察顾客心理，按下消费“按钮” “三怕三想”，揭开顾客购买家具的心态

顾客心理大盘点 顾客需要什么就卖给他什么 最佳目标: 瞄准两个高峰人群

2 掌握销售礼仪留下第一印象 在迎宾阶段，家具导购利用形象礼仪打开顾客心扉

在家具销售过程中，家具导购利用行为规范留住顾客3
三位五步沟通法——巧妙接近顾客 沟通入位法五步沟通一笑\二看\三听\四问\五赞
沟通体位法30秒你给顾客留下什么 沟通定位法角色定位永远站在顾客一边4
王牌实战销售法则 开口、开窍、开心法则
应对情境：顾客说“我只是随便看看，不用跟着我” 主导顾客辨别法则
应对情境：夫妻俩选中不同的沙发 品牌热情法则
应对情境：顾客说“这个牌子怎么没听说过，不知道” 价格亮剑法则
应对情境：顾客开门见山问价格 心理博弈法则
应对情境：顾客说“今天要能给我打8折，我就定” 赠品价值法则
应对情境：顾客说“赠品我就不要了，能不能多给我打点儿折” 第4部分 给成功做加法
——成为王牌销售的终极阶段1 “6-1=0”——家具销售关键时刻一个也不能少
最简单的事情往往是最难做的事情 家具销售关键时刻一：顾客经过店门的那一刻
站着不动永远赚不到钱 家具销售关键时刻二：接近顾客的关键时刻
三天后顾客还记得你吗？ 家具销售关键时刻三：顾客了解家具的时刻 别做糊涂的鳄鱼
家具销售关键时刻四：顾客重复认知的时刻 一片鹅毛的力量
家具销售关键时刻五：销售成交时刻 一个详细的记录+三个有效的电话=二十五笔交易
家具销售关键时刻六：成交之后2 如何面对突发难题，销售冠军化险为夷
顾客挑出产品毛病 “问题顾客”捣乱 顾客对家具款式和颜色提不起兴趣
顾客觉得价格高3 环境转换：商场销售与专卖店销售 商场顾客PK专卖店顾客
商场“三板斧”VS专卖店“三要诀” 导购就是企业形象代言人第5部分
知识有“库存”，销售无库存——你必须知道的家具知识1
家具基础知识，你的立足之本 熟知家具的种类 熟知每种木材的特点
熟知不同家具的保养方法2 注重家具摆放，练好“杀手锏” 家具卖场摆放
家具室内摆放 家具摆放风水要点3 提升家居品位，打出“组合拳” 熟知家具风格
了解色彩搭配
．．．．． (收起)

[中国家具王牌实战销售_下载链接1](#)

标签

家具

中国家具王牌销售

销售

评论

在家具类，这本算是编的不错的了。

[中国家具王牌实战销售 下载链接1](#)

书评

[中国家具王牌实战销售 下载链接1](#)