

# 《导购》

## 图书基本信息

书名：《导购》

13位ISBN编号：9787802554061

10位ISBN编号：7802554063

出版时间：2010-3

出版社：企业管理出版社

作者：宋健

页数：190

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《导购》

## 前言

我所在的奇正沐古（中国）咨询机构，主业是做品牌营销策划的，但我们也提供终端导购课程。因为说到底，品牌是企业（产品）与消费者沟通的桥梁和工具，而和消费者沟通最直接、最有效的就是导购。放弃与导购达成品牌共识的努力，再好的品牌开发计划也会事倍功半。我们的终端导购课程一般只服务自己的客户，而且培训师也基本是机构内部的。本书作者宋健是我们为数极少的外邀培训师之一。为什么？因为他的课内容实战，讲述生动，富有激情，学员爱听，而且能学以致用。宋健老师不仅讲课，也写书，而且对导购类的书有前瞻性的看法。他认为：终端导购方面的书籍会很快进入第三代的发展阶段。第一代是两年前的书籍，内容往往比较空洞，只是一些理论性的指导，目前基本被市场淘汰；第二代是目前正热销的“问题解答”式的书籍，有较强的解决问题的能力，市场很认可，也得到了有一定的普及，不过，它在实践中的不足也已经暴露出来；第三代应该是以提高把控导购局面的主动权和导购综合能力为主的书籍，这样导购员才能主动消化问题，有效引导顾客购买。

# 《导购》

## 内容概要

《导购:这样卖更容易》是根据目前导购的实际需要，通过实战案例进行编纂的。《导购:这样卖更容易》第一章、第二章为导购技能基础篇，主要讲述导购员如何更加清晰的进行自我角色定位和店面沟通能力的提升；第三、四、五、六、七章为导购如何有效引导顾客购买的篇章，其中以导购流程为主线，让导购员既能清晰地把握每个环节必须主动展开的工作，又通过具体的实战案例分析来破锯终端常犯的问题；第八章是延伸顾客价值的售后服务篇。

《导购:这样卖更容易》特点有三，一是内容的综合与系统，《导购:这样卖更容易》结构性较强，从导购综合能力出发，进行多角度的系统阐释、论证、给方法；二是重分析、重实战，抛弃传统式顾客心理分析方式，通过大量实战案例、器常生活纲节以及经典故事，对顾客心理进行深入浅出地分析，并提出应对策略和方法；三是破解导购过程中的实际问题，尤其“实战演练”与“关键问题破解与情景演练”，能够帮助导购现学现用。总之，《导购:这样卖更容易》以“说对话更要做对事”为内容宗旨，以深入浅出、通俗易懂为行文基调，是一本能够帮助导购员快速提高导购能力和销售业绩的实用性书籍。

# 《导购》

## 作者简介

宋健，店面销售实战培训师，零售终端5S诊断专家，经销商年会金牌讲师，MBA毕业。先后任职大中型企业市场总监、销售总监及营销总监等职，长期服务于一线市场，研究探索渠道及终端运营，了解渠道人员、经销商老板、店长和导购员的实际问题与需求；独立创建“三级两维”企业内部培训体系。宋健老师讲授同类公开课及企业内训课程200多场，服务过的品牌近百家，有效授课300多天，培训过的学员近100,000多人！宋健老师的课程坚持两个特色：一是激情而又幽默的个人风格能够让学员“快乐地学习”，达到“快吸收，易掌握”的效果；二是通过互动与分享，让大家参与进来，体会更多，收获更多！金牌课程：《高盈利终端一导购五步动作分解》-店面销售篇 《金牌店长实战训练营》-终端管理篇 《经销商销售力之七项打造》-经销商运营篇 《决胜终端之科学订货》-品牌订货会部分客户案例：水星家纺、凯帝家纺、三联家纺、圣象地板、菲林格尔地板、久盛地板、惠尔地板、方圆地板、上臣地板、方太橱柜、百隆橱柜、老板电器、曲美家具、大普家具、诺贝尔瓷砖、TOTO卫浴、美步楼梯、上海喜盈门建材市场、家饰佳建材市场等近百家品牌和企业。宋健原创作品：《这样卖更容易》 《高盈利终端一导购五步动作分解》（培训光盘）

## 书籍目录

推荐序一推荐序二前言第一章 导顾客，先导自己第一节 为什么你总是那么无奈第二节 请不要赶走你的顾客第三节 不要急着卖东西第四节 为什么顾客总说你介绍的产品不好第五节 要积极，要主动第六节 把握感动顾客三个关键时刻第二章 沟通力就是销售力第一节 把话说得好听一些第二节 使用最廉价的“贿赂”工具第三节 学会把话说圆了第四节 撬开顾客的嘴巴，你才有机会第五节 让顾客找到他自己的“感觉”第三章 留住顾客的“破冰”之道第一节 店里没人的时候该做什么?第二节 千篇一律的迎宾方式让你流失了太多业绩第三节 有效接近顾客：“说对话，做对事”第四节 把握顾客需求，你才真正有机会关键问题破解与情景演练(一)关键问题破解与情景演练(二)第四章 打破“冷场”局面的产品体验第一节 让顾客找到“感觉”的产品介绍第二节 顾客参与进来，你就成功了一半第三节 让顾客说服他自己的体验技巧第四节 在同一款产品上做足功夫关键问题破解与情景演练(一)关键问题破解与情景演练(二)第五章 排除异议，建立信任第一节 为什么你处理异议的效果总是那么差?第二节 辨别真假异议，不要被顾客耍了第三节 有效处理异议的四大关键关键问题破解与情景演练第六章 价格谈判，谈的不只是价格第一节 你是否已经被价格问题催眠了?第二节 看上去“值”才是真的值第三节 让你不再“头疼”的价格应对第四节 五类价格异议的具体解决第七章 把握机会，快速签单第一节 为什么你的签单率那么低?第二节 快速提升业绩的签单技巧第三节 让顾客回头的黄金法则第四节 让连带销售更自然一些第八章 销售的结束，更是销售的开始第一节 让你的“生意”像雪球一样滚起来第二节 走出售后服务的认识误区第三节 感动顾客其实并不难

### 章节摘录

2007年的春天，我为JS地板做过一次两天的全国店长培训。一个多月后的一天早晨，我被一个短信吵醒了，打开一看：“宋老师，您好！我是JS地板沈阳代理商的店长小刘，杭州一行让我受益匪浅，尤其听了你的课让我对以前一直困扰的问题豁然开朗；所以，回来之后，我对两天的课程进行了认真整理，现在我可以对我们的导购员进行6个小时的导购技巧培训了……”读到这里，我要请问大家：你以前应该也听过很多培训吧，那么，你又是怎么做到的呢？

为了表示对这位店长的支持，我专门给她回了一个电话，并且表示，如果以后有什么问题，可以随时来电咨询。大家想一想，她能够把两天的课程变成6个小时的课程，并传授给其他导购人员，这本身就是一次自我进步与飞跃。我相信她应该是那堂课的最大受益者，因为她不但进行了深入吸收，还可以传授予他人。在接下来我为JS地板全国巡回授课的时候，经常对台下曾经听过我的课的学员提问，问他们是否对某个技巧还有印象，可大家的回应很是让我失望。

其实，我真正要讲的还在后面。大概过去了一年时间，这位店长给我来了一个电话，说已经不在JS做了，而是自己开了一家外贸服装店，而且生意非常不错。记得当时她的这样一段话让我记忆深刻：宋老师，虽然我现在做的和以前做的地板行业差别很大，可是我感觉开店做生意的经营原理都是相通的，比如当初我在卖地板时的技巧就可以很好地借鉴到卖服装上来，并且，当初在JS做店长时，我不像其他人一样只做老板交办的事情，我还学会了如何策划促销，如何进行人员招聘与管理，如何进行库存管理等，所以，我现在非常感谢在为JS做店长时候的那一段经历，是那段经历成就了我做老板的能力，成就了我现在的生意。

又过去了半年多，我再一次收到了她的消息，说是又开了一家150平米的外贸服装店，并且因为金融危机，外贸服装的生意特别好！我很纳闷地问她怎么会有这么多的资金？她的答案很是让人折服：她的一个朋友看她的经营能力很强，主动提出用资金与她合伙。这就是机会，机会永远给有准备的人的！

## 媒体关注与评论

宋健是我们为数极少的培训合作老师之一，为什么？因为宋老师的授课内容实战，讲述生动，学员爱听，而且能学以致用！——奇正沐古（中国）咨询机构董事长 孔繁任 圣象管理学院作为行业的标杆企业大学，非常荣幸与宋健老师在培训方面进行合作；宋老师实战的培训内容，生动的课堂气氛，以及对地板行业的深入了解成为我们深度合作的基础；相信此书的出版必将为地板行业的培训和教育事业注入新的活力，并推动地板行业的全面发展。——圣象管理学院院长 崔学良 实战，能够解决终端的实际问题是我看完这本书的感受；这样的好书不可多得，我认为终端导购应该人手一册，因为它的确能够帮助终端解决问题，提升销量。——菲林格尔木业常务副总经理 陈浩生

地板销售赢在终端，胜在导购！在与顾客沟通的有限时机，导购员如何灵活应变、达成销售目标，技巧与方法尤为重要{好在有了《这样卖更容易》一书的上市，宋健老师深刻解读实战内容，系统提升专业技能，值得一读！——久盛地板董事长 张恩玖 建材行业的营销取决于三点：基于战略，始于产品，成于运动；营销运动决胜在终端，而导购员则是终端最关键的要素之一，就像足球运动的临门一脚一样。宋健老师的这本书是终端更具实战指导的好书，内容通俗易懂，能让更多的导购员掌握临门一脚的“射门”本领。——世友地板副总裁 胡造奇 终端已经成了“兵家必争之地”。更是企业的立足之本和财富之源：该书凝聚了宋老师多年的终端研究成果，内容独到而实用，对终端业绩的提升乃至家纺行业的发展将产生积极作用。——中国家纺网 岳俊 我接触过很多终端培训，但像宋老师这样激情、风趣而又实战的授课实属少见，这与宋老师多年一线实战研究是分不开的；该书内容深入浅出，十分贴近终端实际，是能够快速提升导购能力的好书。——水星家纺渠道总监 史伟栋 宋健老师充分互动式的授课非常实战，加之激情与幽默的个人风采，能让大家快乐地学习而《这样卖更容易》一书更是耐人品味，是终端人员不可缺少的实战教材。——欧雅壁纸集团 优雅雅特商学院院长 范帅

## 编辑推荐

店面业绩倍增秘笈：58套实战技巧，77个异议破解，65种演练模版。为什么顾客转了一圈就走掉了？为什么顾客总说“没感觉”？为什么顾客总是那么“挑剔”？为什么顾客总是随便乱砍价？为什么顾客来了好几次还是不签单？



## 《导购》

### 精彩短评

- 1、虽然和很多营销类的书大同小异，但还是给个好评，不过更喜欢松本朋子写的《没有卖不出去的商品》
- 2、。

## 《导购》

### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)