

# 《化妆品推销》

## 图书基本信息

书名：《化妆品推销》

13位ISBN编号：9787040326215

10位ISBN编号：7040326213

出版时间：2011-7

出版社：高等教育出版社

页数：140

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)

# 《化妆品推销》

## 内容概要

化妆品推销（美容美发与形象设计专业），ISBN：9787040326215，作者：李金泉，肖玉霞 编

# 《化妆品推销》

## 书籍目录

1 化妆品推销员 1.1 化妆品推销 1.1.1 化妆品推销概述 1.1.2 化妆品推销礼仪 1.1.3 化妆品营销观念的发展 1.2 化妆品推销员 1.2.1 化妆品推销员的分类 1.2.2 化妆品推销员的职业素养 1.2.3 化妆品推销员的主要职责 1.2.4 化妆品推销员的薪酬及绩效评估 模拟实训 2 化妆品常识 2.1 化妆品简介 2.1.1 化妆品类别及功效 2.1.2 常用化妆品介绍 2.2 化妆品的鉴别、保管与质检 2.2.1 化妆品的鉴别与保管 2.2.2 化妆品的监管与质量检测 模拟实训 3 了解顾客 3.1 选择目标顾客 3.1.1 目标市场选择 3.1.2 目标顾客确定 3.2 顾客购买行为分析 3.2.1 顾客的购买行为类型 3.2.2 顾客的购买需求 3.2.3 顾客的购买心理分析 3.2.4 顾客的购买决策过程 模拟实训 4 顾客接待与预约 4.1 柜台推销的顾客接待 4.1.1 柜台推销中迎接顾客的方法 4.1.2 不同购买意向顾客的接待方法 4.1.3 柜台推销中的预约 4.1.4 柜台推销中的顾客沟通方法 4.2 美容院推销的顾客接待 4.2.1 美容院接待的主要职责 4.2.2 美容师接待顾客的能力要求 4.2.3 留住初次上门顾客的方法 4.2.4 美容院的咨询服务 4.2.5 美容院推销的步骤 4.3 人员推销的预约 4.3.1 预约顾客的方式 4.3.2 接近顾客 4.3.3 预约顾客的准备工作 4.3.4 预约顾客模拟实训 5 顾客异议处理 5.1 顾客异议的产生 5.1.1 顾客异议 5.1.2 顾客异议产生的原因 5.1.3 顾客异议的类型 5.2 顾客异议的处理 5.2.1 正确认识顾客异议 5.2.2 有效处理顾客异议..... 6 推销技巧 7 售后服务 主要参考文献

# 《化妆品推销》

## 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)