

《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中）》

图书基本信息

书名：《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中国茶叶销售情景式培训教材）》

13位ISBN编号：9787513645310

出版时间：2017-2

作者：戴高诺著

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

《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中）》

内容概要

《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中国茶叶销售情景式培训教材）总结了戴高诺多年从事茶叶营销实战与技能培训的宝贵经验，以“茶叶门店接待顾客”为主题，就“顾客进入茶店茶馆后，和导购可能交流的55个问题”，详细阐述了销售人员应该如何专业而巧妙地解答相关问题，并让顾客在和导购交流时心情愉悦。同时，每个章节后面都附有茶叶小知识，介绍了茶叶的起源、历史、发展等。

《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中国茶叶销售情景式培训教材）一书通过对真实接待顾客场景的分析，阐述了茶叶门店销售人员需要具备的销售技能。该书的出版，对提升中国茶企营销人员的销售技能具有积极的意义，也弥补了茶叶销售终端没有专业销售教材的空缺。

《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中）》

作者简介

戴高诺，广东省茶叶流通协会商学院副院长，茶叶营销师（初中高）培训导师，中国茶叶销售情景式培训导师，畅销书《茶叶应该这样卖》作者，《中华合作时报·茶周刊》专栏作者，《济南日报·中国茶生活》专栏作者。

自2010年开始，对茶企、茶馆、茶店访谈和调研，收集行业优秀案例数百个，结合行业特点和发展趋势，研发出国内首门系统解决茶店/茶馆赢利的实战干货课程，课程集“案例分享、方法引导、场景模拟”为一体，简单、富有实战性、可复制。

畅销书《茶叶应该这样卖》（中国茶叶销售情景式培训教材），2013年10月出版，2016年3月第6次印刷，2017年1月推出白金升级版。获湖南省茶业集团、安徽茶叶进出口公司、日春股份等企业的30多位权威人士推荐，大业茗丰、谢裕大、君山银针等数百家茶企将其选为门店培训教材。

为武夷星、峨眉雪芽、白沙溪、福元号、大业茗丰、谢裕大、高马二溪、川红集团、裕园、大益、下关沱茶、吴裕泰、华祥苑、八马、文新、品品香等千余家著名茶企总部、经销商或加盟商、茶馆以内训课或公开课形式提供培训。

为湖南省茶叶研究所、安徽省茶叶行业协会、广东省茶叶流通协会、北京马连道侨联、祁门红茶协会、铜鼓县农业局等机构提供培训。

《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中）》

书籍目录

推荐序一销售技能应成为不可缺失的职业素养/1

推荐序二销售是茶业的核心生存法则/1

自序茶叶销售，是做一件让顾客愉悦的事/1第一章顾客接待典型障碍破解

销售场景1顾客第一次走进门店/

销售场景2顾客是自己消费还是买给别人/

销售场景3顾客喝完第一杯茶后说：“这个茶叶太一般了，有没有好点的茶”/

销售场景4顾客喝完第二泡茶后问：“我刚才喝的这泡茶叶多少钱啊”/

销售场景5顾客喜欢易武普洱，可同行者却喜欢班章/

销售场景6顾客喝完茶后说：“等下我再来”/

销售场景7茶叶的价格都是因为你们开专卖店、做广告炒高的/

销售场景8我以前买过你们的茶叶，但觉得不怎么好/

销售场景9顾客试喝之后，什么都不说转身就走/

销售场景10我不喜欢口感很正的茶叶/

销售场景11你们的茶叶款式太少了/

销售场景12顾客（营业高峰时间）：导购员，怎么没人服务啊/

销售场景13顾客喝完第一泡茶后问：“你们店里卖红茶吗”/

销售场景14离新茶上市还有一个月，进店一顾客，问有100元左右的新茶吗/

销售场景15顾客经常来喝茶，就是不买茶/

销售场景16老顾客打电话购买茶叶，并要求第2天送货，但准备送货时顾客却不接电话/

销售场景17我不买茶，想请你帮我倒杯水/第二章茶叶品质典型障碍破解

销售场景18这是哪儿的小牌子，我从来没有听说过/

销售场景19你们的茶叶与某某品牌比，哪个更好/

销售场景20我一直买你们的茶叶，但是发现你们的质量非常不稳定/

销售场景21你们的包装真难看/

销售场景22买茶叶，××品牌不错，我一般都买他们的茶叶/

销售场景23什么品牌茶叶，真空包装都是漏气的/

销售场景24先别急着开单，我能再喝下另外一款茶叶吗/

销售场景25其他品牌打完折都有茶点送，为什么你们没有/第三章茶叶价格典型障碍破解

销售场景26顾客对茶叶很满意，可一听到价格就不买了/

销售场景27价格有点贵，有优惠吗/

销售场景288.8折，优惠太少了，能不能再优惠点/

销售场景29价格太高了，超出了我的预算/

销售场景30这款茶叶（同品牌同款），前几天，我在××地方以××元（接近进货价）买到，你们的价格太高了/

销售场景31不打折？一线品牌都打折呢，你们为什么不打折/

销售场景32你直接把赠品换作折扣或现金抵给我吧/

销售场景33你们的茶叶很贵呀，能打几折呢/

销售场景34过段时间会不会有比八折更低的折扣/

销售场景35我是老顾客，应该给一个特别的折扣吧/

销售场景36如果公司采购，还能便宜多少/

销售场景37我上次来买这款茶叶的时候还打折呢，怎么现在反而更贵了/

销售场景38我是老板的朋友，你给我再优惠点，要不我打电话给老板/

销售场景39与××品牌相比，你们的贵宾卡优惠太少了/

销售场景40顾客是内行，了解价格空间/第四章服务典型障碍破解

销售场景41哪类老顾客是销售提升的来源/

销售场景42如何让顾客感觉自己的购买行为是对的/

销售场景43顾客不愿配合导购收集VIP资料/

《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中）》

销售场景44如何邀约老顾客来店/

销售场景45老顾客特殊日子如何人性化问候/

销售场景46如何请求顾客转介绍新顾客/

销售场景47如何向顾客告知促销及活动事宜/

销售场景48如何向顾客索要联系/

销售场景49如何送顾客离开门店/

销售场景50如何向顾客进行回访/第五章顾客投诉典型障碍破解

销售场景51顾客投诉买回去的茶叶冲泡时口感不如在店里好/

销售场景52顾客投诉茶叶含有杂质/

销售场景53老顾客反馈订的茶叶送货不及时/

销售场景54茶叶买回去后顾客泡给朋友喝，朋友说茶叶不值这个钱/

销售场景55顾客投诉茶叶与导购介绍不相符/感恩支持《茶叶应该这样卖》一书的单位和个人/

读者评语节选/

后记风雨茶叶路，感恩一路有你相伴/

《《茶叶应该这样卖：白金升级版》（中）》

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