

茶叶应该这样卖（白金升级版）



[茶叶应该这样卖（白金升级版）_下载链接1](#)

著者:戴高诺 著

[茶叶应该这样卖（白金升级版）_下载链接1](#)

标签

评论

此用户未填写评价内容

还行，茶叶和销售的结合，适合一般销售员

买了书就被老板娘拿走了说这书不错

物流很快，书看着是正版，又买了一本？

宝贝非常不错，非常喜欢

谢谢茶道，卖茶了

很好非常满意。

经济新常态，茶叶转型，茶叶销售

同区同快递员很多年了，无论物品大小，气候无常，都会准时送达，每次收货后他都会道谢，点赞，书本不错，不是空洞的描述，很实际

很实用，很不错，认真读一下会有很多收获的。茶叶的书本身就不多。还是很好很实用的。

好书好快递，京东好平台

准备阅读准备阅读准备阅读准备阅读准备准备阅读准备准备阅读

内容很好的一本小册子，对于我们茶艺室的培训很有用，不错！

可以可以可以可以可以

非常好的一本书可以帮助我多了解如何销售茶叶

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

东西不错，挺好用的，可以试试，价位挺便宜的，啦啦啦啦啦啦啦啦啦啦

书质量好、物流速度快，不错！

东西已经收到了，东西还是满意的。

写的还不错。

看着玩的，了解一下其他行业

送货速度极快，目前还不错

好评！可以的！！！！！！

很好的一本书 推荐

非常好，学习了！好好好好好！

很喜欢，长见识，送货很快。

很强大的东西，洗茶渍特干净

看看再说 应该学习

很详细的一本书，值得一看

看了一下目录，还不错，以后有需要还会来买

很不错的一本书！

东西收到，挺好

不错物流非常快

还可以吧

知识改变命运

非常不错非常不错

跟实用的书

还不错！

马马虎虎吧，没有那么好，感觉没有什么太多实质性的内容，蛮看看。

还没看完，场景说明，实用

完全没有参考价值，适合培训一线销售，而我想看的是战略方面的。

价值不大，名不副实。

喜欢

书不错，值得看一下，

感觉没什么用，太死板了，

速度快

挺好的

不错啊

书太薄了 不值得这个价

不错

很好

好

111111111111

384637476876365

书不错，很好看

刚刚收到，在看

好。。。。。。。。

书很不错，快递给力，支持京东

不错，有点意思！感觉有些灵感

东西很好，信赖京东。

卖茶叶的可以，借鉴，不错。

888888888888888888错

京东的服务确实不错，若免运费更好！

茶店销售人员的培训教材

买了也没有去看不知道怎么样

总体来说性价比较高。

很好，看了几个例案后，很好用哦！

从业人员值得一看，很多东西很有启发。

比较适用的卖茶书。要好好学学。

太虚了，没什么用，质量也就勉强强强

专业做信阳毛尖批发，联系电话15939773303谢先生

多次在京东上买东西，还不错。

相当不错，非常给力的商品，耐用，美观，漂亮，非常好看，我喜欢

我们的家谱“永春堂”里，不但记载子孙人数，帐房先生更是忠心耿耿，每年各房子弟的道德品行收入支出更是一笔一划写得清清楚楚。我生长在这样一个家庭里，照理说应该是人人必争，家家必买的童养媳，其实不然。这拿《圣经》上的话来说，就是——我的父母是葡萄树，我却不是枝子。拿我自己的话来说，就是——算命先生算八卦，一算算到中指甲——我这个败家女，就这样把家产一甲两甲的给败掉了。

自我出生以来，我一直有个很大的秘密，牢牢的锁在我的心里，学会讲话之后，更是守口如瓶，连自己的亲生父母，也给他们来个不认帐，不透露半点口风。我有什么不可告人的事情，使得我这么神秘呢？我现在讲给你一个人听，你可别去转告张三李四，就算你穷不住了，出卖了我这份情报，我这样一个只有三毛钱的小人物，你也卖不出好价钱来的。我再说，自我出生以来，就明白了我个人的真相，我虽然在表面上看去，并不比一般人长得难看或不相同，其实不然透了。

“我——是——假——的。”我不但是假的，里面还是空的，不但是空的，我空得连幅壁画都没有。我没有脑筋，没有心肠，没有胆子，没有骨气，是个真真的大洞口。再拿个比方来说，我就像那些可怕的外星人一样，他们坐了飞盘子，悄悄地降落在地球上，

鬼混在这一批幸福的人群里面，过着美满的生活，如果你没有魔眼，没有道行，这种外星人，你是看他们不出，捉他们不到的。我，就是这其中的一个。
我并不喜欢做空心的人，因为里面空荡荡的，老是站不住，风一吹，旁人无意间一碰，或是一枝小树枝拂了我，我就毫无办法的跌倒在地上，爬也爬不起来。我自小十四岁，老是跌来跌去，摔得鼻青眼肿，别人看了老是笑我，我别的没有，泪腺和脾气倒是很争气，只是一跌，它们就来给我撑面子。十四年来，我左思右想，这样下去，不到二十岁，大概也要给跌死了，如果不想早死，只有另想救命的法子。

好好好好好好好好 好好好好好好好

很好的一本书 内容很好

还不错！对我而言没多少帮助

公司学习用的，印刷不错，内容易懂。很好。内容适合门店销售员学习，实用。

随便翻翻，就那样

999999

情景对话…

写的还可以了。。。。。。

实战书籍，内容不错，很有帮助。

快递很给力，现在还没有看，不知道怎么样，

分析的比较浅显，不是我心目中的书

销售场景22 销售场景29你们的B茶叶很贵呀，能打几折呢 表1门店账期管理G表
销售场景47如何向x顾客进行电话回访
销售场景36与××品牌N相比，你们的贵宾卡优惠太少了
销售场景44如何向顾客告知促销及活动事宜W
销售场景34我上次来买茶叶的时候还打折b呢，怎么现在反而更贵了T
销售场景42如何g请求顾客转介绍新顾客j 销售场景k50顾客抱怨不能用信用卡付款
销o售场景40如何邀约老顾客来店 销

看了好去买茶叶了哦。呵呵

物流非常给力，内容挺实用的

为什么感觉书本不是新的！没有保护膜，而且正准备看时就感觉书有被人翻动过的痕迹！突然感觉心里很郁闷！

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。
打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候
似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。
作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味
无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。
多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不

断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。
多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。
多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。
用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。
读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.
最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。
最后在好评一下京东客服服务态度好,送货相当快,包装仔细! 这个也值得赞美下
希望京东这样保持下去,越做越好 [QY]"

给姐姐买的

这类专门说卖茶的书市场上比较少,这本所罗列的问题还是不错的,但给的答案,过于书面化.不适合交流.

书很好啊,老经典了...

一本好书真不错哈哈哈哈哈

有看点，不错的书，收获不少

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受
①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。
②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异

而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。

③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。

④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。

⑤教学生抓重点、教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点、随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。

教育智慧求妙点、从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对本

质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这

里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。
很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

《茶叶应该这样卖》是中国茶行业第一本导购员销售实战培训教案，简单、实战性强、易执行、可复制是本书的写作宗旨，写作时走访了30多位店长、100多位导购员。
《茶叶应该这样卖》是茶行业第一本金牌店长成长手册。 作者简介
戴高诺，中国市场学会培训讲师、中华讲师网培训讲师。原北京华夏基石管理咨询集团营销专家，中国食品产业顶级专家团专家、中国食品企业成长之星组委会评委。
著有《茶叶应该这样卖》《品牌七宗最》，发表了《品牌之争，“王老吉”或将衰弱》《系统化传播制胜奥运营销》《品牌经理的职责》等60多篇文章，作品散见于《中国经营报》《销售与市场》《糖烟酒周刊》《广告大观》等媒体。接受《中国日报》《时代周报》《21世纪经济报道》《赢周刊》《新营销杂志》等50多家媒体采访。
10年以上实战营销经历，以稳健、务实的作风先后为洋河酒业集团、清雅源茗茶、金冠食品、珠江啤酒、怡浓巧克力、泓一食品、快乐园食品、理想茶叶等企业提供咨询和培训服务。

很有感觉的一本书。好看。

戴高诺，中国市场学会培训讲师、中华讲师网培训讲师。原北京华夏基石管理咨询集团营销专家，中国食品产业顶级专家团专家、中国食品企业成长之星组委会评委。
著有《茶叶应该这样卖》《品牌七宗最》，发表了《品牌之争，“王老吉”或将衰弱》《系统化传播制胜奥运营销》《品牌经理的职责》等60多篇文章，作品散见于《中国经营报》《销售与市场》《糖烟酒周刊》《广告大观》等媒体。接受《中国日报》《时代周报》《21世纪经济报道》《赢周刊》《新营销杂志》等50多家媒体采访。
10年以上实战营销经历，以稳健、务实的作风先后为洋河酒业集团、清雅源茗茶、金冠食品、珠江啤酒、怡浓巧克力、泓一食品、快乐园食品、理想茶叶等企业提供咨询和培训服务。

很好的书，值得购买！

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。

腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

质量不错,内容实用,值得买

简单实用的教科书！！买给公司用的！！！！

销售场景36与××品牌相比，你们的贵宾卡优惠太少了
销售场景48你们的客服态度太差了，没帮我解决问题还挂我电话
自序金牌导购——茶叶销售第一生产力 销售场景6 销售场景1u5 第三章
x销售场景27你直接把赠品换作折扣或现金抵给A我吧
销售场景38如何让顾客感觉自己的购F买行为是对的
H销售场景49给你们一周时间K，要是还解决不M了，就去消协投N诉
表5客户消R费分析表 自序金牌导购——茶S叶销售第一生产力
顾客喝完第二泡茶后问：我X刚才喝的这泡茶叶多少钱啊

[茶叶应该这样卖（白金升级版）_下载链接1](#)

书评

[茶叶应该这样卖（白金升级版）_下载链接1](#)