

中国茶叶销售情景式培训教材

戴高诺◎著

茶叶 应该 这样

销量位居茶叶销售类图书畅销榜前列

中国茶业商学院院长 **刘仲华 李勇刚** 广东省茶叶流通协会会长

作序推荐

湖南省茶业集团股份有限公司副董事长 **吴浩人**
安徽茶叶进出口有限公司董事长 **顾公新**
日春股份总裁 **王启联**

倾力
推荐



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

白金
升级版

中国茶叶销售情景式培训教材

茶叶 应该 这样

卖

戴高诺◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

茶叶应该这样卖 (白金升级版) / 戴高诺著.

北京: 中国经济出版社, 2017. 2

ISBN 978 - 7 - 5136 - 4531 - 7

I. ①茶… II. ①戴… III. ①茶叶—市场营销学—中国 IV. ①F724. 782

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 309674 号

责任编辑 葛 晶

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京力信诚印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

插 页 1

印 张 12. 25

字 数 172 千字

版 次 2017 年 2 月第 2 版

印 次 2017 年 2 月第 7 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 4531 - 7

定 价 39. 80 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

经济新常态，茶业转型，茶行业培训进入快速发展时期，茶行业不缺懂茶的人才，但是非常缺懂销售技能的人才，因为销售才是茶叶门店的核心生存法则。

如何提高茶叶终端人员的销售技能呢？以茶叶门店顾客接待场景为主要内容的《茶叶应该这样卖》一书，是自我学习的不错选择。

湖南省茶业集团股份有限公司

吴浩人

二〇一六年元月七日

茶叶经济正面临新常态,无论是茶企,还是终端销售场所,都必须正确认识新常态,主动适应新常态,积极引领新常态。如何做到这些,唯有不断学习,不断改进,才能在激烈的市场竞争中居于不败之地。尤其是作为茶叶销售终端,怎样才能把茶叶和服务、卖点等重要信息,更快、更准、更好地传播给消费者,并谋求其价值认同呢?《茶叶应该这样卖》正是这样一本指导终端营销人员运用科学方法、技术和艺术来实现多卖茶、快卖茶、卖好茶目的的好书,该书通俗易懂,一学就会,很值得一读。

安徽茶叶进出口有限公司

顾公新

二〇一六年元月十八日



图 1 峨眉雪芽终端销售特训营培训现场



图 2 茶叶营销师结业合影



图 3 峨眉雪芽销售特训营合影



图 4 白沙溪培训合影



图 5 大业茗丰冠军店长特训营



图 6 福元号“破解门店持续赢利密码”培训课



图 7 川红集团茶叶销售技能培训



图 8 裕园茶业销售特训营合影



图9 理想茶业店长培训现场



图10 大家茗茶店长培训



图11 湖南茶叶研究所茶叶营销研修班培训



图 12 缙泰茶叶经销商培训会



图 13 峨眉雪芽经销商年会



图 14 真诚茶舍培训



图 15 安化黑茶营销精英论坛分享



图 16 厦门市茶业商会高盈利茶店营销引流培训合影



图 17 祁门红茶协会年会培训现场



图 18 安徽省茶叶行业协会年会分享现场



图 19 包头茶叶产销对接会现场



图 20 番禺茶专委高盈利茶叶门店特训营



图 21 泉州高盈利茶叶门店实战营



图 22 “互联网+”时代茶业赢利密码（西安站）



图 23 “互联网+”时代茶业赢利密码（都匀站）



图 24 “互联网+”时代茶业赢利密码（合肥站）



图 25 “互联网+”时代茶业赢利密码（郑州站）



图 26 “互联网+”时代茶业赢利密码（沈阳站）



图 27 《茶叶应该这样卖》签名现场 1



图 28 《茶叶应该这样卖》签名现场 2



图 29 《茶叶应该这样卖》签名现场 3

销售技能应成为不可缺失的职业素养

经济新常态下,茶业发展进入了全新时期,它的主要特征是茶叶“去高端礼品化,回归大众化饮品”。这就对茶叶销售人员的职业素养有了更高层次的要求,主要体现在知识、心态和技能三方面。

在中国茶业商学院首期总裁班开班仪式上,我曾说过:“对于我国茶行业人才培养体系而言,无论是高等教育,还是职业技术培训,没有一个版块教授大家如何把中国茶叶卖好。”截至2015年底,全国60多所高等院校开设了与茶相关的专业,地市级的培训机构有200多个。但是在这些院校和培训机构当中,几乎找不到教授茶叶销售技能的。

中国的茶是健康国饮;中国的茶文化是传统文化瑰宝。但是如何传播茶文化,如何让广大消费者了解茶文化,如何在传播茶文化的同时能够有效地实现茶叶销售,是茶企、茶馆、茶店经营的核心问题,也是茶叶门店销售人员需要掌握的核心技能。

2016年4月,中国茶业商学院总裁班开班时,我有幸结识了戴高诺先生,并得到了他花费4年时间编写的《茶叶应该这样卖》一书。该书总结了他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》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。事实上,该书能够获得湖南省茶业集团股份公司、安徽茶叶进出口公司、日春股份等著名茶企负责人的推荐,被谢裕大、福元号、川红集团等著名茶企选为门店人员培训教材,足以说明该书的实用性和影响力,也反映出茶行业对销售技能的迫切需求及对销售技能培训的缺失。

国庆节前夕,戴高诺先生来电话告诉我,《茶叶应该这样卖》一书计划推出升级版,因为距离2013年10月第一版第一次印刷已经过去三年了。这三年,中国茶业正好处在转型时期,茶叶门店的销售场景有了很大变化,第一版中的部分场景已经不再适用。升级版增加了新的场景,新版的推出将提升该书的“实用性”。戴高诺先生请我为“升级版”写推荐序,我欣然同意。

中国茶业的发展和提升,离不开各种积极的探索,而如何把茶叶卖好,如何让消费者愉快地购买茶叶,需要茶叶销售人员不断提升自己的茶学知识和销售技巧,用积极的、幸福的心态服务于茶行业。

期待《茶叶应该这样卖》升级版带给茶叶销售人员更多的帮助与启示,期待更多的茶叶销售实战书籍出版发行。

中国茶业商学院院长

刘仲华

2016年10月于长沙