第一图书网, tushu007.com

<<销售高手教你卖服装>>

图书基本信息

书名：<<销售高手教你卖服装>>

13位ISBN编号：9787115228987

10位ISBN编号：7115228981

出版时间：2010-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：张秀云

页数：215

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：http://www.tushu007.com

前言

如今，当我们走在大街小巷，你会发现服装店、服装卖场遍地都是。
毕竟，吃穿住行是一个人的基本需求。
随着生活水平的提高，人们更加注重自己的衣着形象，服装店更是如雨后春笋般地涌现出来，然而有的生意兴隆，有的却门可罗雀。
“三分货，七分卖”是服装销售的至理名言，而导购则是这“七分卖”中最为重要的一环。
因此，服装店生意的好坏，在很大程度上取决于服装导购员的销售能力与水平。
现在服装的用途已经不仅限于遮羞、蔽体、御寒了，此外，它还是显示个人魅力、素质的利器，同时也是展示个性、品位、潮流的载体。
卖衣服，就是在卖美丽、卖个性、卖品位、卖潮流。
作为服装导购员，在卖服装前首先要将自己“销售”给顾客，让顾客接受你、认可你，同时还要做到以下几点：　　·准确把握顾客的需求，做好顾客的“消费顾问”，将适合的服装款式推介给顾客；　　·巧妙地解答顾客的各种困惑，消除顾客的各种疑虑；　　·练就一双“慧眼”，以足够的悟性判断出顾客的购买信号，并适时地“推”顾客一把，让顾客变意向为行动；　　·最后，还要用真诚及服务感动顾客，让顾客买得开心，从而为你带来源源不断的新客源……　　只有做到上述几点，你才能成为一名优秀的服装导购员，你的职业道路才会越走越宽。
当然，要真正领会这些销售的精髓，首先你要有一位好导师。
我们相信，本书就是这样一位“好导师”，它吸收了众多优秀服装导购员的成功经验，对服装销售流程（WEISS），即迎接顾客、探询需求、商品介绍、说服顾客与成交作了具体的阐述，内容通俗易懂，语言生动活泼，可循序渐进地启发读者的思维，一步步帮助读者取得骄人的销售业绩。

内容概要

《销售高手教你卖服装》依托众多销售高手的成功经验，通过大量的情境设计、典型案例，结合服装销售流程，具体阐述了服装销售每一个环节、步骤的实战技巧与法则。
全书内容全面、案例丰富、语言深入浅出、体例活泼生动，书中的每一个销售场景均以顾客着装需求为线索，以服装导购员的沟通技巧为核心，可循序渐进地启发读者的思维，帮助读者取得骄人的销售业绩。
《销售高手教你卖服装》可作为服装导购员的自学以及相关门店的培训用书。

<<销售高手教你卖服装>>

书籍目录

第一章　W——迎接顾客一、正确“待机”——创造热烈的销售气氛二、为己加分——塑造你的专业形象三、调节心态——态度决定你的高度四、得体开场——开口打招呼的艺术五、打开心防——正确地接近顾客六、热情有度——给顾客一份“安全感”七、一见钟情——学会用眼睛说话八、正确用语——赢取顾客的欢心第二章　E——探询需求一、拉拉家常——与顾客一见如故二、好话动听——不要吝啬你的赞美三、仔细观察——找出顾客的秘密四、投石问路——让顾客主动说出来五、积极倾听——问的同时也要听六、巧妙回答——提升顾客的兴趣度七、人以群分——迎合不同人群的购物风格八、因人而异——区别对待不同性格的顾客第三章　I——商品介绍一、熟悉商品——让自己先成为“专家”二、主次分明——简单有效的FAB介绍法三、推销利益——卖“好处”而不是单纯地卖服装四、创造需求——把箭准确地射向“靶心”五、提供证据——为你的说法提供支持六、鼓励试穿——让服装自己开口说话七、实事求是——千万不要欺骗你的上帝八、情景销售——给顾客插上想象的“翅膀”九、讲求技巧——让你的介绍生动起来十、顾此顾彼——复数顾客的接待技巧第四章　S——说服顾客一、正确认识——嫌货才是买货人二、追根究底——异议产生的根源三、分辨真假——找出真正的异议四、化解对抗——秉持正确的态度五、胸有成竹——把握处理异议的原则六、有条不紊——完美处理异议四步骤七、化险为夷——处理异议的常见方法八、寸土寸金——价格异议的处理技巧第五章　S——成交一、积极主动——主动才能赢得一切二、把握时机——该出手时就出手三、巧提妙引——关键时刻“推”一把四、以一促三——连带销售带动业绩五、善始善终——不要输在“临门一脚”六、直面拒绝——买卖不成人情在七、化解不满——点滴抱怨用心对待附录A　服装面料知识附录B　体型修饰技巧参考文献

章节摘录

第一章　W——迎接顾客　　一、正确“待机”——创造热烈的销售气氛　　想一想，门店的销售活动是从什么时候开始的?相信很多服装导购员的答案都是“从顾客进店门开始的”。

告诉你，这个答案是错误的。

因为顾客是否进入门店，在很大程度上取决于服装导购员的“待机”行为，顾客可能会被服装导购员正确的“待机”，行为吸引进门店，也可能会由于服装导购员错误的“待机”行为而放弃“大驾光临”。

因此，门店的销售活动并不是从顾客进入销售现场开始的，而是从顾客经过门店时就开始了。

正确的“待机”行为　　所谓“待机”，就是指顾客还没有上门之前的等待行为，也就是服装导购员在门店等待顾客上门的这一阶段。

在“待机”阶段，服装导购员应随时做好迎接顾客的准备，无论顾客什么时候上门，都可以给顾客提供最好的服务。

夏季到了，小林拉着闺房好友小珠去购物，准备买几件时尚的衣服。

一路上，两个人兴高采烈地议论着买什么牌子的衣服好，其中谈论最多的就是乐购商场里新开业的“挥洒青春”时装店。

到了商场，两人直奔“挥洒青春”时装店去了。

由于是雨天，店里的顾客很少，服装导购员们正在海阔天空地闲聊着，以致连她们两人进店半天都没人发现，更没人上前服务。

小林和小珠相互对视了一会儿，见没人搭理便摇摇头失望地走了。

任何一家服装店，都不可能在整个营业时间里都有顾客光顾。

也就是说，服装导购员不可能在一天工作中的每一个时刻都在接待顾客，其中有一大部分是等待销售的时间。

这段时间也就是服装导购员的“待机”阶段。

千万不要忽视了这个看似简单的“待机”阶段，否则就会像上述案例中的“挥洒青春”时装店一样，因为服装导购员不正确的“待机”行为而使顾客失望离去。

那么，怎样才是正确的“待机”行为呢？

编辑推荐

《销售高手教你卖服装》推荐：服装门店销售秘籍：·准确把握顾客的需求，做好顾客的“消费顾问”，将适合的服装款式推介给顾客；　　·巧妙地解答顾客的各种困惑，消除顾客的各种疑虑；　　·练就一双“慧眼”，以足够的悟性判断出顾客的购买信号，并适时地“推”顾客一把，让顾客变意向为行动；　　·用真诚及服务去感动顾客，让顾客买得开心，从而为你带来源源不断的新客源；　　·服装导购员自学用书　　·服装门店培训宝典　　情景设计+典型案例边学边用，帮助服装导购员快速提升销售业绩。

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com