

<<我的第一本漫画销售书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本漫画销售书>>

13位ISBN编号：9787115281067

10位ISBN编号：7115281068

出版时间：2012-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：张小琴

页数：233

字数：55000

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>

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 内容概要

《我的第一本漫画销售书——服装销售场景108例》通过生动、有趣的漫画详尽展现了服装销售人员在销售过程中可能遇到的问题，从顾客的行为和心理出发，全面阐述了整个服装销售过程中各种场景的处理方法和技巧，为服装销售人员顺利成交提供了参考范例和指导。

《我的第一本漫画销售书——服装销售场景108例》适合服装卖场、品牌服装专卖店、个体服装店等零售终端销售人员、销售管理者阅读，也可作为指导服装销售人员的培训用书，或供培训师开发销售培训教材时参考使用。

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 书籍目录

#### 第1章 顾客进店——热情迎客破坚冰

- 场景1 迎接进门的顾客
- 场景2 老顾客走进服装店
- 场景3 顾客与同伴走进服装店
- 场景4 老人、孕妇或小孩走进服装店
- 场景5 笑脸问候顾客，但顾客没有反应
- 场景6 顾客主动询问某件服装是否有货
- 场景7 顾客要求不被打扰
- 场景8 顾客抱怨没人接待
- 场景9 顾客直奔某件服装
- 场景10 我走累了，进来休息一会儿
- 场景11 我不买，只是随便看看
- 场景12 我给别人挑衣服
- 场景13 你们这个牌子我没听说过
- 场景14 你们店的款式太少了
- 场景15 顾客看了一圈转身要走
- 场景16 顾客走了又回来

#### 第2章 邀请试穿——察言观色掘需求

- 场景17 了解顾客喜欢的款式
- 场景18 引导顾客选购的重点
- 场景19 了解顾客的品牌偏好
- 场景20 弄清顾客的目标价位
- 场景21 顾客拿着衣服比划
- 场景22 顾客不愿意试穿
- 场景23 顾客走出试衣间
- 场景24 顾客反复照镜子
- 场景25 顾客询问同伴意见
- 场景26 顾客要求再试试别的
- 场景27 顾客一连试了好几件都不满意
- 场景28 顾客试穿后一言不发

#### 第3章 外观评价——多送赞美客心欢

- 场景29 衣服穿着显胖
- 场景30 衣服太花哨了
- 场景31 看起来太老气了
- 场景32 衣服穿着有点紧
- 场景33 这个颜色不适合我
- 场景34 颜色太浅了，容易脏
- 场景35 同事刚买了件一样的
- 场景36 看见好多人穿这件衣服
- 场景37 款式过时了，显得土气
- 场景38 衣服太暴露，接受不了
- 场景39 这是年轻人穿的，不适合我
- 场景40 裤子太长，改一下又影响版型

#### 第4章 品质顾虑——专业保证除担忧

- 场景41 担心服装会褪色

## <<我的第一本漫画销售书>>

- 场景42 毛衫会不会起球
- 场景43 衣服好像不透气
- 场景44 看起来不像真皮的
- 场景45 纯棉面料容易起皱
- 场景46 纯棉的会不会缩水
- 场景47 羽绒服跑绒怎么办
- 场景48 面料摸起来手感不好
- 场景49 做工不够精细, 有线头
- 场景50 谁知道你们说的是真是假
- 场景51 你们的质量不如××牌子
- 场景52 我不太喜欢你们今年服装的风格
- 场景53 你们只是贴牌而已, 根本不算国际名牌
- 场景54 我一直穿××牌子, 没穿过你们的衣服

### 第5章 价格异议——讨价还价巧处理

- 场景55 最低多少钱肯卖
- 场景56 我诚心要, 再便宜点
- 场景57 别家有一件差不多的, 比你们便宜多了
- 场景58 你们比××牌子贵多了
- 场景59 这件衣服用不了多少布料, 还这么贵
- 场景60 我是内行, 这件衣服不值这么多钱
- 场景61 我就带了这么多钱, 便宜点我就买
- 场景62 我不要赠品, 抵20元钱吧
- 场景63 我是老顾客了, 都不给优惠吗
- 场景64 再便宜点, 我帮你介绍其他人来
- 场景65 我跟你们老板是朋友, 再优惠点吧
- 场景66 家里穿的, 不需要买这么贵
- 场景67 把零头去掉吧, 别这么小气
- 场景68 顾客一听价格就要走
- 场景69 我还是去网上买吧, 能便宜很多
- 场景70 我只是个学生, 不挣钱, 再便宜点吧
- 场景71 顾客不停地挑毛病, 以此为理由要求降价

### 第6章 促销折扣异议——不打不赠也成交

- 场景72 顾客刚进店就问, 打折吗
- 场景73 你们为什么还没过季就打折
- 场景74 这件衣服什么时候打折
- 场景75 你们以后会不会有更低的折扣啊
- 场景76 商场都在打折, 怎么就你们家特殊
- 场景77 这是往年的旧款吧
- 场景78 我既要折扣, 也要赠品
- 场景79 我买这么多件都不打折吗
- 场景80 打折的衣服是不是质量要差一些
- 场景81 ××店打六折, 还送赠品呢
- 场景82 一个月内打折的话你们要补给我差价

### 第7章 促成交易——临门一脚莫犹豫

- 场景83 捕捉购买信号
- 场景84 直接请求成交
- 场景85 提供购买选择

<<我的第一本漫画销售书>>

- 场景86 激将法促成交
- 场景87 用销售记录劝成交
- 场景88 巧用机会促交易
- 场景89 向顾客提出保证
- 场景90 引发美好联想
- 场景91 等你们打折时我再买吧
- 场景92 打理起来太麻烦，我不想要了
- 场景93 我一个人拿不定主意，下次带朋友来看看
- 场景94 我挺喜欢的，但想回去和老公(男友)商量

第8章 售后服务——真心换来回头客

- 场景95 收银台怎么走
- 场景96 我没带会员卡
- 场景97 帮我好好包装
- 场景98 给我一件新的
- 场景99 顾客不愿办理会员卡
- 场景100 顾客不知道怎样清洗和保养
- 场景101 送顾客出门
- 场景102 衣服刚买就降价
- 场景103 衣服一洗就缩水
- 场景104 衣服褪色很严重
- 场景105 顾客购买后不喜欢了，要退货
- 场景106 对服装的介绍与事实不符
- 场景107 顾客三番五次要求换货
- 场景108 顾客要退换已洗过的衣服

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 编辑推荐

张小琴编著的《服装销售场景108例》内容介绍：“莫萨营销漫画销售场景系列”图书努力让销售技巧类图书既生动好看，又能够提供丰富的知识与技巧，同时具备较强的实用性和可操作性，帮助读者在轻松阅读的同时，掌握各种销售技巧，灵活处理销售过程中的各种问题，最终达到“销售能力项项强、销售业绩节节高、职业生涯步步广”的目标。

<<我的第一本漫画销售书>>

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>