

<<新手入门>>

图书基本信息

书名：<<新手入门>>

13位ISBN编号：9787564052256

10位ISBN编号：7564052252

出版时间：2012-1

出版时间：北京理工大学

作者：墨墨

页数：261

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>

<<新手入门>>

前言

如今的大街小巷上到处都能看到服装店、服装商场，随着人们生活水平的提高，“穿”不再只是吃穿住行中的一个基本要求了，人们更加注重自己的衣着形象。

所以，很多品牌服饰和品牌服装店都应运而生，但是，有的生意兴隆，有的却是经营惨淡。

俗话说：“三分货，七分卖。”

这也是服装销售界的至理名言，而这七分卖中非常重要的一环就是销售人员。

所以，销售人员的销售能力和水平甚至可以直接导致一个服装店或是一个服装商场生意的好坏。

前边提过，现在人们对服装的要求早已不再仅限于遮体和御寒了，它更是显示个人魅力和素质的利器，也是展示个人品位和个性的一个载体。

销售人员卖服装也是在卖个性、卖品位，而销售人员在销售过程中，首先要把自己推销给顾客，得到顾客的接受和认可，才能达到成交的目的。

要想得到顾客的接受和认可。

就要提升自己的个人素质和专业能力。

当然，若想真正领会这些销售的精髓，就要先有一位好的老师，而本书就是这样一位好老师。

它从服装销售的细节和流程入手，分为18堂课为你深入讲解成为一名优秀销售人员的具体操作技巧，还包括大量辅助性的经典销售案例，内容涵盖服装销售工作的方方面面，其中包括：待客环境的精心打造、服装陈列的相关知识、将自己培养成为服装专家的方法、迎客的礼节、接近顾客的最佳时机、探询顾客需求的技巧、介绍服装的方法、对顾客试穿体验的引导、对顾客选购建议的提供、对顾客购买欲的激发、促销优惠方面的问题、对顾客价格和品质以及款式异议的应对、对顾客拒绝的应对、成交的技巧、如何做好售后服务以及对顾客的抱怨和投诉的化解这18个方面。

本书内容通俗易懂，语言生动活泼，书中提供的经验和方法都有实例佐证，行之有效，拿来就可以用，能够循序渐进地启发读者的思维，令读者在实际操作中熟能生巧，一步步取得骄人的销售业绩。

<<新手入门>>

内容概要

俗话说：“三分货，七分卖。”这也是服装销售界的至理名言，而这七分卖中非常重要的一环就是销售人员。所以，销售人员的销售能力和水平甚至可以直接导致一个服装店或是一个服装商场生意的好坏。前边提过，现在人们对服装的要求早已不再仅限于遮体和御寒了，它更是显示个人魅力和素质的利器，也是展示个人品位和个性的一个载体。销售人员卖服装也是在卖个性、卖品位，而销售人员在销售过程中，首先要把自己推销给顾客，得到顾客的接受和认可，才能达到成交的目的。

<<新手入门>>

书籍目录

- 第1课 精心打造待客环境
 - 橱窗设计
 - 内部格局设计
 - 灯光效果设计
- 第2课 服装陈列有学问
 - 销售人员必须知道的陈列知识
 - 服装陈列的原则、方法及技巧
 - 为顾客进行服装搭配
 - 服装色彩陈列的方式
- 第3课 让自己成为服装专家
 - 常见服装的分类及特点
 - 服装的常用标识
 - 服装面料的种类和特点
 - 服装分类保养方法
 - 挖掘顾客的真正需求
 - 从关心顾客的角度考虑
 - 抓住顾客的关注点
- 第4课 热情礼貌地迎客
 - 创造热烈的销售气氛
 - 塑造你的专业形象——着装
 - 仪容修饰：塑造更美的形象
 - 做一个有修养的服装销售人员
 - 正确运用招呼语
 - 对顾客热情有度
 - 对不同性格的顾客要区别对待
 - 学会用眼睛说话
- 第5课 在最佳时机接近顾客
 - “上帝”也需要距离
 - 掌握与顾客打招呼的时机
 - 和顾客“一见钟情”
 - 练就...双善于观察的慧眼
 - 接近顾客的技巧
 - 谨防不当的语言
- 第6课 巧妙探询顾客的需求
 - 巧妙问出顾客的需求
 - 让顾客主动张开“金口”
 - 听出顾客的心理需求
-
- 第7课 生去路地不顾客介绍服装
- 第8课 引导顾客试穿
- 第9课 为顾客提供服装选购建议
- 第10课 激发顾客的购买欲
- 第11课 促销优惠异议巧应对
- 第12课 价格异议巧应对
- 第13课 品质异议巧应对

<<新手入门>>

- 第14课 款式异议巧应对
- 第15课 巧妙应对拒绝
- 第16课 促成顾客成交的技巧
- 第17课 做好售后服务
- 第18课 轻松化解抱怨和投诉

<<新手入门>>

章节摘录

版权页：3.创造忙碌的感觉很多店内服装销售人员在没有顾客时就会无所适从地走来走去，这对销售来说是一大危害。

即便没有顾客上门，服装销售人员也不能让人看着无所事事，否则，外面的顾客一眼望去就有一种死气沉沉的感觉。

为了给顾客营造一种良好的销售氛围，你既不能无所事事，也不能傻傻地站着，你要做一些能渲染门店销售气氛的事情。

也就是说，你的手最好不要离开商品，制造出一种刚忙碌过的情境。

例如，在没有顾客时，你可以把自己负责区域的服装整理整理，不仅能吸引外面的顾客，还能在顾客到来时给顾客一种整洁的感觉，何乐而不为呢？

只有吸引更多人进入店内，才会促成更多的商品成交。

生意红火的前提是顾客多，基数大了，成功的交易也会因之提升。

况且顾客如潮不仅能增加销售的机会，还能吸引外面更多的顾客。

有专家曾经通过大量的实地观察和对比分析得出这样一条结论：销售人员做着与营业相关的活动最能吸引顾客观赏、挑选和购买商品，如擦柜台、整理商品、包装、接待顾客、记录营业状况等，这些动作被喻为“吸引顾客的舞蹈”。

还有一个案例值得大家深思：有一名销售人员看着这会儿没有顾客光临，就去核对销售数额。

正当这位销售人员核对到最后时，有一位顾客急匆匆地来到柜台前，要买一条裤子。

销售人员稍微有点烦躁，便头也不抬地让顾客自己去挑选。

等销售人员对完账再抬头去看顾客时，顾客早已没了踪影。

作为一名销售人员首先要懂得，你的首要任务是更好地接待顾客和推销服装，你在店内所做的一切工作都是围绕这个目的的。

所以，当有顾客光临时，你应当放下手中的一切去尽心服务你的顾客。

<<新手入门>>

编辑推荐

《服装销售18堂必修课》让销售高手教你卖服装，让旺铺老板教你做生意！

有趣的情景训练，边看边练。

实用的销售绝招，即学即用。

巧妙说话，吸引客户听你说下去；换位思考，懂得如何满足客户的需求；积极应对，学会处理客户提出的异议；因人而异，销售就是要搞定不同的人。

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>