

<<服装店待客之道>>

图书基本信息

书名：<<服装店待客之道>>

13位ISBN编号：9787802181236

10位ISBN编号：7802181232

出版时间：2006-7

出版时间：宇航

作者：玄秀

页数：132

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>

## <<服装店待客之道>>

### 内容概要

《服装店待客之道》从大义出发，从细节着眼，以实用生动的语言，向读者介绍服装店的待客之道，希望能成为读者创业守业的好帮手。

在店铺经营领域——尤其是在个体小店铺的经营领域中，做服装生意恐怕是店铺数量最多，也是竞争最激烈的行业。

很多经营不善的服装店店主在退败出局后仍会感到很疑惑：为什么在同样的地段设店，卖的是同类服装，自己的店却不如别家呢？经营不善的问题其实恰恰出在“软件”——待客之道上。

## <<服装店待客之道>>

### 书籍目录

引言 服装店待客的重要性第一章 店员礼仪与待客环境第一节 从头规范店员礼仪一、待客礼仪的重要性二、服装店店员的服务礼仪小贴士 男女店员仪容的着重点三、微笑胜过千言万语第二节 精心打造待客环境一、舒服从颜色开始二、声音影响购物心情三、清新空气不可少四、多强的灯光才合适小贴士 灯具的选择：五、缔造“休闲空间”六、精美橱窗展示流行魅力七、服装陈列有诀窍第二章 “从入门到出门”的待客之第一节 提高导购技巧的一般只是一、导购技巧太重要二、店员的角色定位和基本素质三、店员

## <<服装店待客之道>>

### 章节摘录

三、回答顾客有技巧 店员在回答顾客的提问时，并没有什么伺定的模式，但是有一些技巧可以使店员的回答更贴心。

更让顾客满意。

总体而言，店员要避免急于表态，急于证明顾客的看法是错误的，否则容易激怒顾客，从而把持不同意见变成一场争论。

1.技巧一：认真地听取顾客对服装的意见 要想回答好顾客的问题，店员首先必须认真地听取顾客对服装的感想和意见。

很明显，如果连顾客的问题是什么都不知道、不了解的话，又如何能回答顾客呢?因此，店员要带着浓厚的兴趣听取顾客的意见，让顾客把话说完，尤其忌讳打断顾客的话的不礼

## <<服装店待客之道>>

### 编辑推荐

《服装店待客之道》从大义出发，从细节着眼，以实用生动的语言，向读者介绍服装店的待客之道，希望能成为读者创业守业的好帮手。

待客，是店铺经营中的一个主要内容，对"自力更生"的小型店铺来说更是如此。

很多时候，店员的一个微笑、一个眼神、一句话语，都可以给顾客留下深刻的印象，而良好的印象有利于提升服装店的形象和声誉，对于小型店铺来说，这种提升无疑是至关重要的。

<<服装店待客之道>>

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>