巧用销售方法助业绩 满仓新款 低折扣货品供应 加盟耐克阿迪达斯实体折扣店

产品名称	巧用销售方法助业绩 满仓新款 低折扣货品供应 加盟耐克阿迪达斯实体折扣店
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省廊坊市三河市燕郊开发区迎宾北路西侧、孤山西路北侧百世金谷燕郊产业基地内（注册地址）
联系电话	15901431311

产品详情

种方法，请求成交法，也叫直接发问法。用简单明了的语言，直截了当地向顾客提出成交要求的一种方法。采用这种方法，推销员看准时机，主动“ 出击 ”。在合适的条件下使用请求成交法，才能达到预期效果。

第二种方法，假定成交法。是建立在“ 顾客会买 ”的肯定假设上，推销员以此为出发点，逐步展开各种推销方法，一旦取得进展就可向顾客提出成交请求。使用这种方法，推销员人为地提出了推销员与顾客谈判的起点，让顾客觉得成交是不可避免的。

第三种方法，解除疑问法。是指在成交阶段，顾客异议已经发生，在这种情况下，针对顾客异议设法转化解决，促使推销成功的一种方法。一般情况下，解决成交阶段的异议不能再用推销异议的处理办法和推销提示语言。需要通过异议探测，有针对性地解除顾客的疑问。

第四种方法，诱导选择成交法。是指由推销员为顾客确定一个有效的选择范围，并要求顾客立即做出抉择的成交方法。这是一种极好的方法，向顾客提供两种不同的选择，使其在两者之中选其一，而不让其有可能做出第三种选择。

第五种方法，从众成交法。是指推销员利用顾客的从众心理，引诱或促使顾客立即购买推销的服装产品的一种成交方法。推销员在运用从众成交法时所使用的各种方式必须以事实为依据，以信用为准绳，不可以捏造事实欺骗顾客，否则，顾客的从众效应，反而会影响服装店的信誉，破坏推销工作。

第六种方法，激将成交法。是指推销员利用反暗示原理促使顾客迅速成交的一种方法。推销员通过一定的语言技巧刺激顾客的自尊心。促使顾客在逆反心理作用下完成交易行为。激将成交法适

用于特殊的顾客，尤其对那些高傲孤僻、严肃拘谨、不擅人际交往、不重感情、轻视别人、主观固执、自以为是、自尊心强、心胸狭隘的顾客效果更佳。使用激将成交法要把握分寸，善意刺激，促使顾客反其道而行之。

第七种方法，小点成交法。对于价格较高的服装，一般顾客不会轻易出购买决策，而要在决策前反复考虑，有时即使经过反复考虑仍会拿不定主意。推销员应不直接提出成交，以避免在顾客心里造成压力，而是通过一系列的试探性提问，逐步清除顾客心中的疑虑，循序渐进，积少成多，逐步接近目标。

第八种方法，提示成交法。是指推销员通过对推销品的优点及购买以后的利益进行概括汇总提示，促使顾客做出购买决定的方法。只要推销员明确列举商品的特征、优点与效益，并保证满足顾客的需求，让顾客自己来衡量其中的得失利弊，做出适当的选择；如果所得利益大，顾客便会答应成交。否则任凭推销员怎样说服，也很难成交。

第九种方法，优惠成交法。是指推销员利用顾客的求利心理，通过为顾客提供优惠条件吸引顾客购买推销品的成交方法。它是遵循留有余地的策略来开展推销成交工作的，在推销成交难于达成的情况下，及时推出各种优惠条件便于解除推销成交的困境。

第十种方法，机会成交法。是指通过及时向顾客提示成交机会，而促使顾客立即购买推销品的成交方法。在推销成交阶段，可以利用的成交机会有：价格优惠，组合商品数量，各种促销手段等。使用机会成交法可以向顾客施加压力，增强成交的说服力和感染力。

【公司理念】极低进货折扣优惠、0加盟费、完全免费店面装修设计、经销商受权、质量检验报告、靠谱受权让您开实体店安心。【加盟优势】1、0加盟费、极低折扣优惠供应：0加盟费，鞋、服、包、饰品等一手货源极低折扣优惠供应，小成本费就能开NIKEadidas品牌折扣店。2、商标授权、确保一手货源：一手货源确保（出货清单），开实体店知名品牌资审批及其商标授权确保。3、区域代理、确保商业圈：区域代理现行政策确保代销商有着有效的商范畴及店面发展趋势室内空间。4、当场选款、全国物流：可在库房当场选款及货车配货提交订单，出示货运物流适用。同城网24 钟头必达，我省 48 钟头遮盖，全国各地 96 钟头顺通。【开店加盟具体指导】店面归类：多品牌折扣店，单知名品牌专卖店或仓储店店面等。开店选址：商业步行街门面，商场超市购物广场不限，全国各地每个省，市，县及地域（除港澳台地区）。店面总面积：（一）规范店运营总面积不小于20平米，（二）直营店及仓储物流运营总面积不小于80到120平米。店面装修：根据顾客的工作企业愿景为新店面出示技术专业的店面装修设计室内装修及游戏道具衣服架球托等均可统一出示。运营具体指导：出示运营具体指导学习培训及开张、法定假日主题活动、店面策划活动。【加盟代理关键步骤】1、 商务咨询：向企业资询加盟代理事宜；对企业知名品牌开展资询掌握。2、现场参观考察：到企业所在城市开展现场观看，并与企业工作员开展业务流程沟通交流，掌握企业和新项目情况。3、递交申请办理：向我企业提交加盟代理申请表格。4、资质审批：企业调查、审批加盟代理申请报告，对投资人开展审批，确定投资人的协作资质。5、签合同：合同书签署及完款，加盟代理合同表明(加盟商须充足掌握加盟代理內容事宜)。6、门店装修：知名品牌企业会协助加盟代理方开展开店选址，申报人出示店面设计图等影印件,企业依据申报人出示的规范施工图设计整套装修设计图纸并依据 室内装修规范给与室内装修。7、开实体店筹划：企业相对工作人员洽谈您门店的人才招聘及其业务培训。8、物流配送：企业应用自身强劲的货运物流，为您运输原材料。9、宣布运营：此刻企业关心加盟商的运营动态性。10、售后维修服务：开张后，企业会依据加盟连锁店具体情况必需时派专职人员上门服务具体指导。