

服装进货预算卡维迪手工羊毛毛呢羊绒大衣

产品名称	服装进货预算卡维迪手工羊毛毛呢羊绒大衣
公司名称	武汉爱弗瑞服饰有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:卡维迪 库存:10000 份数:100
公司地址	武汉市东西湖区九通路15号爱弗瑞服饰批发中心
联系电话	15902751355

产品详情

服装进货预算卡维迪手工羊毛毛呢羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货哪里、中高档女服装进货价格表、长春服装进货。

如何处理：遇到这样的问题，我们可以用赞美的角度去沟通这个问题，可以这样说：你穿的也很漂亮啊，比我更有女人味，比我精致多了。这款衣服实际更合适你们这个年龄段的，有气质的成功女士来穿，你看我这里都还没有衬起来。。。确实是不合适的，要拿大程度可以发挥客人优点的，规避客人身材缺点的款式来给客人尝试。同时要给她树立起坚强的自信心，要让她有--我自信，我漂亮的概念。如何处理：客人迷糊，导购要清醒。这个时候，离后买单只差一步了。关系到后买一件还是一套，或是几套的问题了。在这个节骨眼上，首先要保证的是成功率，以防止客人干脆什么都不买了。在主推上要有侧重，譬如：要说先试的好看，要相信自己的第一眼光。要说尺码齐全 颜色较多的款式好看。说码数齐.颜色多的好看的目的是防止有--一旦客人试的有问题，还有的可以换的余地，同时也尽量推出了数量多的商品。来退的情况各有不同，有的是同事.朋友.家人.说不好看，不合适。有的是看见了有一样的衣服，但是别人的便宜一些，后悔来退的。有的是确实有质量问题的等等。如何处理：具体情况具体分析，要看客人是以什么理由来退的。一般的客人还是好对付的，只要我们很客气地接待，用真诚的语气来和对方交流。本着不激化矛盾的方针，可以换的就换，不可以换的，客人的态度过于强硬，我们也不要一味地坚持。不愿意寄单的，还是要退给人家。毕竟我们在一个地方做生意，还是要靠回头生意的。不是

一天两天，不是一单两单的生意。