

服装拿货价吊牌几折贵名媛系带双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装拿货价吊牌几折贵名媛系带双面羊绒大衣毛呢
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:贵名媛 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

服装拿货价吊牌几折贵名媛系带双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装拿货价吊牌几折、服装拿货多少、冬季服装拿货。

女人是拿来哄的，所以在服装销售尤其是女装销售中学会哄人很重要，掌握一套哄人的技巧可以为我们的业绩带来很大的提高，那么作为服装销售要如何哄客人呢？今天我们就一起来研究研究。哄客人不是说要欺骗顾客，而是适当的赞美顾客，抓住顾客身上的优点进行言语上的赞扬，这样可以让顾客更加信任你，并且开心购物。那么我们应该如何巧妙地对客户进行赞美呢？赞美是对别人有做过的事情给予认可，有依据；奉承是对别人没有做过的事情虚拟表达，没有依据。赞美是给予，奉承是索取。所以，首先姿态要平等，如果感觉是低人一等的（卑微屈膝、阿谀献媚）位卑的态度，难免会被认为是在奉承。很多人在赞美他人时，语言显得简单空洞，这样很难让对方开心，也很难让对方留下深刻印象。因此，赞美必须要具体，这样才显得有诚意，会让对方觉得你懂他。例如，“漂亮”是个很虚的名词，可以通过“衣服、服饰”来凸显对方的美丽。比如，客户看重了店里的尖货，你就要迅速拿出你的专业知识，夸赞客户有眼光、懂产品、有品位。原理很简单，当我们在做某一件事情时，如果能得到该领域专业的认可，那么我们一定会觉得开心。首先语言不能浮夸。过于夸大就显得虚假，一般人非但不会相信，反而会给你印上“油嘴滑舌”的标签，谁也不希望得到身体疏离、语气冷淡的赞美。记住，没有人能够拒绝真诚。所谓赞美的度，如你夸奖一个美女漂亮，对方是无所谓的，这就是没到位。如果一个土豪想显

得有文化，不妨赞美他的谈吐，而不是他的财富；如果一个美女想显得品位不凡，不妨赞美她的穿着细节，而不是她的美貌。