

自己拿货的服装厂家卡芙芮森系羊毛毛呢外套女

产品名称	自己拿货的服装厂家卡芙芮森系羊毛毛呢外套女
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:卡芙芮 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

自己拿货的服装厂家卡芙芮森系羊毛毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、自己拿货的服装厂家、武汉服装走份拿货攻略、那个服装拿货app好。

在报价和后成交价的中间要经过很多次厮杀，然后一步一步接近成交价或者自己的底线。这个过程就像一个没有平衡的天平，通过拆左边补右边，拆右边补左边的方式后达成平衡。顾客常常说的三个字就是：太贵了。即使顾客看上了，也买得起，也常常说“太贵了”，因为潜意识里都希望再便宜点，都希望能再优惠点，好是不要钱送给他。面对顾客的这三个字，导购很容易陷入被动，有的说不贵，有的说物有所值，有的说是有点贵，有的微微一笑...总之，面对这个问题，可以有很多种应对方法。顾客想走，导购就对顾客说，要不您先坐会，我去问一下我们领导。这是很常用的谈判策略。这里有个很重要的策略，没有单独列出来，那就是一定要懂得“挽留”顾客。顾客潜意思里是需要挽留的，如果顾客对产品有好感，你的挽留可能让成交成功了一半。顾客往往因为价格不能再优惠而离开，这时导购一定要留住客户，并通过再优惠或者请示领导来解决。这个请示领导的策略就是上级权力策略。如果导购说，那我再给你优惠100元，那么事情可能变得更加麻烦，顾客知道导购有价格权力，就会不断要求优惠，后不是无法成交就是利润太低。导购要相信：顾客都是谈判高手。在上级权利策略中，这个“上级”一般可以不出现，通过电话，或者假象运用即可。而这里，是“第三方策略”和“上级权利策略”相继使用，因此，老板出场了。老板亲自过来，并给出了底价，说明老板和导购的配合还算比较默契，同时说明对该

顾客非常重视，顾客喜欢被重视。后来顾客开价后，老板同意了，也许这个价格权力只有老板才有。