

# 服装拿货怎么谈价格菲格英伦风双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装拿货怎么谈价格菲格英伦风双面羊绒大衣毛呢
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:菲格 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

### 服装拿货怎么谈价格菲格英伦风双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装拿货怎么谈价格、大牌服装拿货价、服装走份拿货网。

销售活动进行到一定阶段，出现成交信号之后，销售人员就要做一些成交活动。很多销售人员缺乏成交的勇气，总是在犹豫：我说的合不合适，顾客能不能接受？这些担心没有丝毫意义，接下来要做的应该是全力以赴，促使交易成功。进入成交阶段后，销售人员会接受到一些信号，这些信号包括语言信号和行为信号。顾客的语言成交信号包括：开始不断讨价还价；聚焦某个问题，反复询问；询问售后服务；询问装修效果；询问装修风格是否匹配；语气突然变化等。当顾客吐露出以上语言的时候，意味着对产品本身已经没有问题了，担心的只是一点具体的细节而已。顾客的行为成交信号包括：仔细观看产品和说明；重新回来观看同一产品；来过几次后，带别人过来；面部表情舒展；小动作增多等。当顾客出现以上行为的时候，说明已经有成交的意愿了，销售人员就要好好把握。顾客决定成交的瞬间是非常短暂的，销售人员一旦发现就要抓住，错过了这个时间段就会十分麻烦，因此销售人员要当机立断，切莫错过时机。“周瑜打黄盖，一个愿打一个愿挨”是从《三国演义》中衍生出来的歇后语，意思是周瑜和黄盖为了迷惑曹操而自导自演的苦肉计。黄盖成交法就是站在顾客的立场，为顾客的需要流汗、流泪、甚至流血，让顾客产生愧疚、感激等感觉，在这样的基础上顺势成交。总而言之，黄盖成交法关键的一点

就是煽动顾客的特殊心理。在销售中，经常会遇到顾客要求和领导谈话的情况。或许是因为觉得销售人员表现得不是很好，希望有更专业的人帮助解释；或许是觉得销售人员太年轻，很多话说得不到位或者没有发言权；或许是认为把领导叫出来可以占到更多优惠。这时销售人员应该明白，即使领导过来，价格也不可能再低了，这时再给领导打电话只可能受到领导训斥。