

品牌折扣女装货源钰手工双面羊绒呢

产品名称	品牌折扣女装货源钰手工双面羊绒呢
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:钰 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

品牌折扣女装货源钰手工双面羊绒呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、名牌折扣女装货源、女装服装进货源、服装进货怎么进

销售中我们很多导购销售人员往往不知道自己处于一个什么样的岗位，不清楚这个岗位到底应该怎么做才能成功？其实，销售只要将销、售、买、卖这四个字弄清楚，那你就知道自己该干什么该怎么做了？“卖产品不如卖自己”，世界汽车销售乔吉拉德说过：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我---乔吉拉德！”各位知道，产品和顾客之间有一个重要的桥梁，那就是销售人员本身。一般的销售人员与他们之间大的差别在观念上！当然这一个是建立在业务员本身的自信上的，因此，你对你自己的产品专业知识的掌握程度如何？你的销售技巧如何？都是你信心的体现。假如有与客户面谈的机会，在你还没有开口和客户沟通时，你的形象就决定了你有没有机会和客户深度接触，成交的机率有多高，假如客户在第一眼不能接受你，他还会给你介绍产品的机会吗？因此，在形象方面，要使自己看起来象你销售的产品（符合你产品的特性），要使自己看起来象这个行业的专家。在业务界常流传一句话：为成功而穿着，为胜利而打扮！同样的产品在不同的人的眼中，他的重要程度是不一样的。沟通的重点也是不一样的。就好比你把一套价值1000元的化妆品卖给两个不同的人一样，假如一个是“一万女”和另一个“亿万女”，在你和前者沟通时，他的观念是“能省就省”，你告诉他买了这套可以用多久，有多少优惠，他

会产生购买欲望；与后者沟通时，在他的眼里是，我用了会有什么效果，钱不重要，重要的是有没有效果。做销售怕拒绝，关注销售厚黑学！