

# 武汉外贸服装进货渠道艾安琪韩版羊毛毛呢外套女

产品名称	武汉外贸服装进货渠道艾安琪韩版羊毛毛呢外套女
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:艾安琪 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

### 武汉外贸服装进货渠道艾安琪韩版羊毛毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、线下服装进货渠道、服装拿货清单、服装拿货市场。

作为服装店的导购如果长期不开单，即使老板不赶你走，自己也觉得干不下去了。那么面对长期不开单的状况，导购应该采取什么办法才能打破这种僵局呢？作为服装销售我们首先要了解的就是顾客的需求，知道顾客想要什么这样才能更准确地为顾客服务，这样才能让顾客买单。那么服装销售应该怎么做才能了解顾客的需求呢？首先，我们要清楚了解什么叫做所为人非圣贤，人非草木。我们既然选择了做销售就应该管好自己情绪，头脑时刻要保持清醒。绝对是不能在客户面前发怒、暴躁、或者过于害羞等，因为这些情绪根本不能把我们的产品得到客户的认可，很多产品的被认可都是来源于客户对商家的信任。人是有情绪的，销售便是能快速的拉近人与人之间的关系，当然服装销售的推销员的情绪会影响到客户的心情。现在实际很多人的购买思维是跟着情绪的变化而发生变化。所以想把产品做好，想在服装行业里把自己的衣服卖好一定要控制自己的情绪。不能轻易把自己的坏情绪给客户传达。若给客户坏情绪，便快速的使得两个结局：第一：销售量下滑；第二：容易使得客户投诉。关于专业知识：服装销售人员一定要对自己的服装有百分百的信息。(质量、价格、售后等)这样才能说服客户购买以及放心。关于佳精神：做服装行业，销售需要时刻保持佳情绪、心态。关于体能：销售这行业动手又动脑，销售员需要保持强健的体魄。才不会容易被客户的问题感到疲惫。工具上的准备：服装相关证件、企业营业执照、名片、公文包等。

