

# 外贸服装拿货技巧法尔莎中长款双面羊绒呢大衣女

产品名称	外贸服装拿货技巧法尔莎中长款双面羊绒呢大衣女
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:法尔莎 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

### 外贸服装拿货技巧法尔莎中长款双面羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店拿货批发、做服装进货渠道、秋季服装进货清单

“谢谢你通知我”，面对一个抱怨的客人应这样回答。在对你的门店不满的顾客当中，只有10%的人什么也不说，但将来仍然回来同你做生意！相反，90%的顾客则投诉他们不满意，并终得到了补偿和满意的服务，他们将仍是你的顾客。顾客提出他们的要求的时候，也是处理门店和顾客关系的重要时刻。若处理得好，则更容易让顾客信任门店，所以，一定要让顾客在出现问题时能够很容易地联系到你，他们找你的次数越多，你就有更多的机会留住他们，让他们成为你的老顾客。当顾客讲述他们的问题时，他们等待的是富有人情味的明确反应，表明你理解他们。若你直接面对顾客的投诉，好首先表示你的歉意，若要以个人的名义道歉的话，就要表现的更加真诚。然后明确告诉顾客你将尽你个人的一切努力帮他，直到他满意为止。面对问题，千万不要说“我根本没听过”，“这是第一次出现此类问题”，这种处理方式只会对你的顾客产生极差的效果，跟他讲问题并不严重，这只是一个小程序，这么说根本是无补，还会有损门店形象。每位顾客都希望得到你的重视和注意，他们认为你所受的培训及所获得的经验只有一个目的：留意他并帮他解决问题，那么何不做给他看。努力了解顾客下意识的反应，如，“我所讲的对你是否有益？”“这个满足您的要求吗？”当然还有“我还有什么可以为您做的吗？”不管是新

顾客还是老顾客，当顾客购买产品后，一定要及时跟进，了解顾客使用后效果。如有问题，可主动帮助顾客解决，各段时间继续跟进，询问顾客是否还需要什么帮助，如真的还需要，那就尽量做到他满意为止。