

服装进货厂欧时力格子双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	服装进货厂欧时力格子双面羊毛羊绒呢大衣女
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:欧时力 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

服装进货厂欧时力格子双面羊毛羊绒呢大衣女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货途径、开服装店可以在网上拿货、开一间服装店去哪里拿货。

物有优劣之分，导购也一样也有优劣，有些导购的销售能力很强总能吸引顾客买单，我们把这些导购称为好的导购员，而有些导购销售水平一般，可能跟顾客交流很久也不能促成成交，让顾客产生不想购买的心理，这样的导购就是一般导购员。下面向大家介绍销售中的15个技巧，看看一般导购比好的导购差在哪里？在与顾客沟通中，好的导购员敢于释放自己的情感，其说服力达到了一个很高的水平，一般的导购员缺乏情感表达能力。好的导购员处于逆境时，比如受到顾客异议或是对价格存有异议时，由于本身的自信心与创造力，他们总是能够保持冷静，集中全部精力找出解决顾客异议的佳办法。一般的导购员更担心失去订单，他的不安与紧张情绪也影响了客户。好的导购员储存了丰富的书面知识与实践经验，任何情况下都能找到佳的并且已经通过验证的策略。一般的导购员只能想到一些基本的策略。好的导购员在困境中比如遇到艰难的价格谈判时，首先会想到的是过往成功的销售事例，这些都证明了他的能力。一般的导购员在这种情况下更多想到的却是过往失败的例子。好的导购员信任自己，信任自己家的产品，也信任产品给顾客带来的使用价值，他们能够把这种信任之情传递给顾客。一般的导购员既不能特别认同他的职业，也不能认同他销售的产品。好的导购员寻找的是那种个人能力与职务要求完全符合的工作，这样他就会把工作当做一种使命。一般的导购员选择销售这个工作更多的是因为偶然事先并没

有认清自己的优势与劣势。好的导购员要尽快取得成功，他们会马上开始应对为棘手的工作，比如不断攻克新顾客。一般的导购员却会选择所有可能的手段避开那些棘手的工作。