

服装女装货源伊庄可人日系双面尼羊绒大衣

产品名称	服装女装货源伊庄可人日系双面尼羊绒大衣
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:伊庄可人 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

服装女装货源伊庄可人日系双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、便宜服装进货、服装在哪儿拿货、服装走份网找款到店拿货。

一般说来，疑问句比肯定句更能打动人心，尤其是否定疑问句，更能体现出导购员对顾客的尊重。肯定句与否定句意义恰好相反，不能随便乱用，但如果运用得巧妙，肯定句可以代替否定句，而且效果更好。例如，顾客问：“这款有其它颜色的吗？”导购员回答：“没有”，这就是否定句，顾客听了这话，一定会说：“那就不买了”于是转身离去。如果导购员换个方式回答，顾客可能就会有不同的反应。比如导购员回答：“真抱歉，这条裙子目前只有黑色的，不过，我觉得黑色的裙子比较深沉大气，与您气质相符，您不妨试一试。”这种肯定的回答会使顾客产生兴趣。这两句话除了顺序颠倒以外，字数、措词没有丝毫的变化，却让人产生截然不同的感觉。先看第二句，它的重点放在“价钱”高上，因此，顾客可能会产生两种感觉：其一，这衣服尽管品质很好，但也不值那么多；其二，这位导购员可能小看我，觉得我买不起这么贵的东西。再分析第一句，它的重点放在“品质好”上，所以顾客就会觉得，正因为品质很好，所以才这么贵。总结上面的两句话，就形成了下面的公式：缺点 优点=优点；优点 缺点=缺点。因此，在向顾客推荐介绍衣服时，应该采用“缺点 优点=优点”公式，先提商品的缺点，然后再详细介绍商品的优点，也就是先贬后褒。此方法效果非常好。除了语言生动以外，委婉陈词也很重要。对一些特殊的顾客，要把忌讳的话说得很中听，让顾客觉得你是尊重和理解他的。比如对较有钱的

顾客，不说“壕”而说“阔绰”；对不懂行的顾客，不说“无知”而说“术业有专攻”；对想买便宜衣服为顾客，不要说“这个便宜”，而要说“这个价钱比较适中”。