明星同款女装货源摩多伽格个性双面尼羊绒大衣

产品名称	明星同款女装货源摩多伽格个性双面尼羊绒大衣
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:摩多伽格 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

明星同款女装货源摩多伽格个性双面尼羊绒大衣

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、手机服装进货渠道、做服装几成拿货、乡镇服装店如何拿货。

是因为，他们每天花大量的时间去做刻意练习，挑战自己没有用过的方法，他们用在刻意练习的时间可能超过1000小时。那些工作五年、十年的人仍然不专业，而有的人只工作了一两年，却表现的足够优秀，是因为，他们之间的差距表面上是十年与一两年的差距，而实际上是100小时与1000小时的刻意练习的差距！当导购向顾客推荐产品时，如果第一次推荐就被直接的拒绝，大概有90%的导购会继续向顾客再次推荐；如果第二次又被拒绝，大概只有10%的导购愿意继续推荐；当第三次又被拒绝，大概只有0.1%的导购愿意继续推荐了。如果一直被拒绝，却能坚持到第四次、第五次……顾客的成交概率自然会增加。这并非什么高明的技巧，而是——执着！销售本质上就是信心的传递，情绪的转移，体力的说服。当顾客付完钱以后，99%以上的导购会非常兴奋的来一句：“ 谢谢光临请慢走！ ”就如此轻松的把顾客送出店铺了。其实顾客只是付钱而已，并没有说要走，也有很多顾客付完全款以后主动的再次购买。要明白付钱不等于销售结束！而在付钱之后继续推荐，或者请顾客坐下、倒杯水，或许能增加再次成交的机会，也就自然增加了连带率。曾经听说过一句话：人与人之间小的差距是智商，人与人之间大的差距是坚持。这话我深以为然。一般的店铺都会有日目标、周目标、月目标。刚开始的时候，月目标刚下来的时候，都充满激情都想着誓必达成，但连续两周如果没有完成周目标，90%以上的导购情绪低落，萎靡

不自信了。而那些坚持到后一秒、甚至自愿加班完成目标的人，即使也可能没有完成目标，但业绩却在明显提升。