

找专柜撤架女装货源西子恋格子双面羊毛羊绒呢大衣女

产品名称	找专柜撤架女装货源西子恋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:西子恋 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

找专柜撤架女装货源西子恋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、巴黎世家女装货源、服装走份哪里拿货便宜质量好、怎样和服装厂联系拿货。

推销中有很多关键时刻，是对销售人员的考验，有不少新销售人员就是因为不能把握好销售的关键口，导致费了九牛二虎之力的推销失败。而对于老销售人员，销售的关键口也是见销售技巧功力的地方。这个时候，往往是客户对产品有了一定了解，但还没有形成强烈的购买欲望的时候。这个时候，销售人员在询问的时候，一定要非常小心，如果直接询问：“你考虑怎么样了？”“你买不买？”这样的话，无疑于迎头一棒，把客户吓跑。此时的正确销售技巧和话术是这样的，你可以通过已然购买的询问句来问客户：“这种产品有两个款式，一个是黄色的，一个是白色的，您喜欢那一款呢？”或者可以问：“我觉得这几款衣服都时候你，但红色的很亮丽，你说呢？”通过这样的销售话术，就巧妙地引领客户绕过了“买不买？”这样痛苦的决策程序，而是径直到了“买什么样的？”这个比较轻巧的问题。如果当客户要放弃购买，如果你马上降价以求，往往让他感到你的产品不值钱，甚至会形成他借机压价的心理。好的销售技巧和话术是：“今天是优惠的后一天，如果今天不买，那明天的价格将会恢复得很高，以后很可能在没有这样的优惠了。”或者“你的小孩，现在正适合这种读物，如果现在不读，对孩子的智力和知识发展都有影响。”求着他买，不如告诉他他不买的后果，这样是留住客户的很有效的销售技巧

和话术。让销售人员头疼的问题，就是客户那竞争对手的产品和价格来比较。应对这种销售场面的销售技巧和话术是在此之前，好能充分了解竞争对手的产品，找出双方的异同。当客户进行对比的时候，不要硬顶着来，而要用这样的句式：“有一些产品，看起来很不错，价格也便宜，但实际上……”然后，就是讲出你产品的优势，特别是比较优势，这样才能战胜对手。