熠净2020春装苎麻新款中长裙怎么着服装货源

产品名称	熠净2020春装苎麻新款中长裙怎么着服装货源
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:熠净 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

熠净2020春装苎麻新款中长裙怎么着服装货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、开服装店的人都是去哪拿货的、从市场走份拿货的服装、服装专卖品牌在哪里拿货。

利用淡季，可以申请公司对辖区内的业务员、促销员进行有关营销技能、管理技巧、心态调整等方面的培训，作为销售经理也要担纲主讲，善于以会代训。磨刀不误砍柴工，通过培训以及营销团队素质的提升，可以提升营销人员的操作技能，促使市场整体销量的提升。厂商一心，其利断金。“ 上下同欲者胜 ”。通过淡季培训经销商，可以让经销商了解厂家的战略意图，掌握市场管理、人员管理、库存管理、资金管理技巧，特别是要提升其核算能力、盈利能力，启发经销商善于找到淡季销售的增长点和亮点，促使厂商能够协同发展。淡季销售，经销商的业务员非常关键，因为他们是厂商战略战术的执行者，产品的销售要靠他们来完成，因此，培训经销商业务员对于厂家和销售经理来说，也算是对淡季市场的一种战略投资，比如，对他们，可以培训如何铺货、理货、如何推荐新产品、如何多卖盈利产品等实用的技巧和方法，通过提高经销商业务人员操作技能，可以促使他们在销售淡季，也能够信心百倍地进行市场推广，做好点点滴滴日常工作。在销售淡季，还有一个至关重要而核心的工作，也需要做好、做扎实，它是淡季销量保持不下滑或能够增长的前提。这项工作，就是淡季市场的销售考核。在销售淡季，作为业务员的惰性会一览无余地暴露出来，比如，一些业务员，尤其是一些“ 老油条 ”，总喜欢背着主管玩“ 猫捉老鼠 ”的游戏，以至让本来处于淡季的市场，更是“ 雪上加霜 ”，因此，作为企业及其销售经

理，必须要在销售淡季做好一件事，那就是对业务员的严格管理考核。