

卡丹美思2020春装苧麻新款中长裙想找服装货源

产品名称	卡丹美思2020春装苧麻新款中长裙想找服装货源
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:卡丹美思 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

卡丹美思2020春装苧麻新款中长裙想找服装货源

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装厂怎么拿货、开服装店找货源、开服装店怎样找货源。

服装销售员作为直接和顾客面对面交流的人物，她的作用是可想而知的。一个店铺的经营业绩如何直接与服装销售的能力有关，优秀的服装销售员能够为店铺带来很好的业绩，那么想成为一名优秀的服装销售人员应该怎么做呢？需要掌握什么技巧呢？今天我们就来看看优秀的服装销售员需要掌握哪些方面的知识才能助于销售业绩的完成。作为消费者去逛一个大型超市或者百货商店，往往不知道自己需要的商品在哪个方位，需要找一位店员打听打听，所以销售人员需要知道店面知识，这样才能正确回应消费者的咨询。店员需要全面掌握店面知识，包括店面的商品布局、收银台在哪里、是不是可以刷卡等等。如果能够做到更加细致，甚至连店面的交通状况也知道，那就更加好了。销售人员一定要掌握产品知识，涉及到它的售价、容量、规格、功能、生产厂家、符合什么认证标准等到知识。作为服装销售人员，自然是需要了解自己店面的特色产品是什么，设计上有什么亮点，顾客要是穿上会有什么样的获益等等。而且还需要知道产品的组合，比如什么样的服装搭配起来是好的，也会有什么样的优惠。消费者一般都希望货比三家，从中选出适合的一款商品。所以销售人员能够在本柜台或本店内，将消费者想要了解的竞争商品的特色一一列举开来，再加上深入地分析，就比较有说服力。另外，在向消费者介绍竞争商品时，千万不要诋毁竞争商品，而是实事求是地将竞品的特点列举出来。顾客心理学其实就是销售人员了

解“顾客为什么要买你的商品”的金钥匙。掌握了顾客的心理，就掌握了应对各种顾客的方法。
顾客心理学知识，包括顾客性格学、顾客购物心理学等多个方面。