

YDG 2020早春套头五分袖拼接裙子怎么能开好服装店

产品名称	YDG 2020早春套头五分袖拼接裙子怎么能开好服装店
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:YDG 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

YDG 2020早春套头五分袖拼接裙子怎么能开好服装店

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货诀窍、服装厂拿货走份、国内服装拿货网站。

销售是一个有积累的职业，按道理来说，做得越久，越老练，业绩越好，收入越高。可是，有些销售，应该说相当一部分销售并非如此。有时做了五年的老导购，业绩甚至比不过一个刚进来的新人。这是为什么呢？心理学家研究发现：决定伟大水平和一般水平的关键因素，既不是天赋，也不是经验，而是“刻意练习”的程度。什么叫刻意练习呢？刻意练习的意思是，离开自己熟练和舒适的区域，不断的练习在这一领域当中新的方法和技术。而刻意练习，就是想办法更多地让自己停留在“学习区”，想办法寻找难度高出现有水平的工作，或者使用自己仍然不熟练的技巧。而长时间停留在舒适区，能力基本上很难成长。就像世界的运动员在成名之前练习的年数并不比那些普通运动员的年数长，往往是少年成名，然后一直成名。是因为普通的运动员只不过是例行惯事的参加训练和比赛，而的运动员则不断的发现自己的不足，然后刻意的去挑战和提升自己的不足。你之所以做了五年、十年导购，却没有成为超级卖手，是因为你在过去的的时间里，一直无意识的重复着自己已经做过的事情和方式，甚至连学习到的新知识、新技术都不屑。同理，很多老板开了十年店，到今天也才一两家小店，而且感觉管理上力不从心。是因为你一直守在自己的店铺日复一日、年复一年的重复性工作。虽然工作了五年、十年，可是一直是重复性工作，可能刻意练习的时间加起来连100小时都不到。而有的人做导购可能只有短短的一两年，却已

经是超级卖手；有的人开店只有三四年，却已经有了庞大的团队。