

夏柏2020春夏新款套头中长款裙子怎么把服装店开好

产品名称	夏柏2020春夏新款套头中长款裙子怎么把服装店开好
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:夏柏 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

夏柏2020春夏新款套头中长款裙子怎么把服装店开好

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装进货款号、服装厂拿货源、中老年服装拿货渠道。

心理学上有一个名词叫“心理上的适当瞬间”，在销售工作中也有特定的含义，是指顾客与导购在思想上完全达到一致的时机，即在某些瞬间买卖方的思想是协调一致的，此时是成交的好时机。若导购不能在这一特定瞬间成交，成交的希望就会落空，再次成交的希望就变的渺茫。在“心理上的适当瞬间”到来，必定伴随着许多有特征的变化与信号，善于警觉与感知他人态度变化的导购，应该能及时根据这些变化与信号，来判断“火候”与“时机”。一般情况下，顾客的购买兴趣是“逐渐高涨”的，且在购买时机成熟时，顾客心理活动趋向明朗化，并通过各种方式表露出来，也就是向销售者发出各种成交的信号。成交信号是顾客通过语言、行动、情感表露出来的购买意图信息。有些是有意表示的，有些则是无意流露的，后者更需要导购细心观察，能捕捉到下面这三种顾客成交信号，顾客购买也就是顺理成章的事了：当顾客有购买打算时，从其语言中可以得到判定。例如，当顾客说：“刚我试得这款里面再拿套出来？”这就是一种有意表现出来的真正感兴趣的迹象，这表明成交的时机已到；顾客询问价格时，说明他兴趣极浓，商讨价格时，更说明他实际上已经要购买。语言信号的种类很多，有表示欣赏的，有表示询问的，也有表示反对意见的。应当注意的是，反对意见比较复杂，反对意见中，有些是成交的信号，有些则不是，必须具体情况具体分析，既不能都看成是成交信号，也不能无动于衷。只要导购有意捕捉

和诱发这些语言信号，就可以顺利促成交易。