

## 专柜女装进货价衣芙丽20年春装新款女式风衣外套

产品名称	专柜女装进货价衣芙丽20年春装新款女式风衣外套
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:衣芙丽 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

### 专柜女装进货价衣芙丽20年春装新款女式风衣外套

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、百秀女装进货、播服装几折拿货、服装大家一般在哪里拿货。

谈判的目的是要达成双赢方案。然而在现实生活中，一个要榨橘子汁，而另一个要用橘子皮烤蛋糕的情况毕竟太少见了。你坐在一个买家面前，你们心中都抱着同样的目的。这儿没有魔术般的双赢解决方案。他/她想要的是低价，你想要的是高价。他想从你的口袋里掏出钱来，放进他的腰包里。强力销售谈判则完全不同。它教你如何在谈判桌上获胜，同时让对方觉得他也赢了。实际上，正是这种本领决定了一个人能否成为强力销售谈判高手。跟下棋一样，运用强力销售谈判技巧必须遵守一套规则。谈判和下棋大的区别在于，谈判时对方不知道这些规则，只能预测你的棋路。棋手将象棋中的这几步战略性走棋称为“棋局”。开局时要让棋盘上的局势有利于你。中局要保持你的优势。进入残局时利用你的优势，将死对方，用在销售上就是要买方下单。谈判不要局限于一个问题。如果你解决了其它所有问题，后只剩下价格谈判，那么结果只能是一输一赢。如果谈判桌上多留几个问题，你总能找到交换条件达成公平交易。人们的谈判目的各有不同。销售人员的大误区就是认为价格是谈判中的主导问题。很明显，许多其他因素对买方也很重要，例如产品或服务的质量，按时送货和灵活的付款条件。不能得寸进尺，过于贪婪。在谈判中不要捞尽所有好处。你或许觉得自己胜了，但如果买方觉得你击败了他，你的胜利又有

何用?所以要留点好处给对方，让他也有谈判赢了的感觉。谈判行为是一项很复杂的人类交际行为，它伴随着谈判者的言语互动、行为互动和心理互动等多方面的、多维度的错综交往。服装批发厂家批发，选对厂家很重要

服装生产厂家按照最终出货的属性可以分为上文中的三类，对应的产品有一般来源服装、品牌服装和折扣服装。通常一般来源的服装里有我们常见的散货生产线和个人品牌原创生产线，品牌服装厂商主要生产旗下品牌的服饰；而折扣厂家主要是批发多品牌库存尾货的。相对而言第一种和第三种可以支持批发拿货，但第二种一般只有加盟之后才能获得厂商直供的货源。而第一种生产型服装厂家，要么对经验要么对货源起批量的要求比较高，对于没什么经验的服装创业者而言，不是很友好；第三种支持挑款和走份，拿货方式对于拿惯了散货的店主朋友可能需要一段时间适应。这三个类别的服装批发厂家批发方式各具特点，店主朋友们需要根据自己的需求进行选择。