

米祖女装拿货价卡嘉西20年春装新款女式风衣外套

产品名称	米祖女装拿货价卡嘉西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:卡嘉西 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

米祖女装拿货价卡嘉西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、艾莱依女装拿货、怎样和服装厂联系拿货、品牌服装都是几折拿货。

新员工的前2个月的培养周期往往体现出门店对于销售员培养的重视程度，但许多服装店铺老板往往只将重点放在前15天，导致力新员工的离职率高，那我们应该如何做好关键的一步呢？今天我们来教教大家如何让一个新员工迅速成为卖衣服的高手？帮助销售员重新定位，让下属重新认识工作的价值、工作的意义、工作的责任、工作的使命、工作的高度，找到自己的目标和方向；时刻关注新下属，当下属有负面的情绪时，要及时调整，要对下属的各个方面有敏感性；当下属问道一下负面的、幼稚的问题时，要转换方式，从正面积积极的一面去解除他的问题，管理者的思维转换；让员工感受到企业的使命，放大公司的愿景和文化价值、放大战略决策和领导意图等，聚焦凝聚人心和文化落地、聚焦方向正确和高效沟通、聚焦绩效提升和职业素质；当公司有什么重大的事情或者振奋人心的消息时，要引导大家分享；要求：随时随地激励下属；开始适度放权让下属自行完成工作，发现工作的价值与享受成果带来的喜悦，放权不宜一步到位；2个月过去了，是时候帮下属做一次正式的评估与发展计划，一次完整的绩效面谈一般包括下面的六个步骤：保证至少1~2次1个小时以上的正式绩效面谈，面谈之前做好充分的调查，谈话做到有理、有据、有法；绩效面谈要做到：明确目的；员工自评（做了哪些事情，有哪些成果，为成果

做了什么努力、哪些方面做的不足、哪些方面和其他同事有差距)；领导的评价包括：成果、能力、日常表现，要做到先肯定成果，再说不足，再谈不足的时候要有真实的例子做支撑（依然是反馈技巧）；
女装货源高端拿货时有敌对心态、时刻警惕

对于高端货源而言，其实货品品质不会差到哪里去，一看做工和质感肯定就能清楚的感受到差异。如果这时候还总疑心女装货源高端供货商说的话，时不时的还要质疑一下，难保供货商不会对你有些龃龉，自然也不会给你推荐更好更适合的款式，更别谈优惠了。

正确的做法是，以自己的真诚换别人的真诚，就像朋友拉家常一样，不管供货商介绍的内容是否存在着夸大的成份，但是自己都需要尊重和耐心的听人说完，并且如果自己是意向进这批高端女装，也要表示认同，先扬后抑也可以慢慢地争取到供货商好感之后再谈价。但注意后续谈价也需要慢慢地掌握主动权，只是前面表达出了良好的合作意愿而已。